سياسات
التجارة الخارجية

دكتور عمر صقر
كلية التجارة وإدارة الأعمال
جامعة حلوان

٢٠٠٥

بسم الله الرحمن الرحيم

مقدمـــة

يمر العالم فى الوقت الراهن بتحولات بالغة الأهمية ، سواء من حيـث النظم السياسية والاقتصادية أو من حيث التقدم العلمي والتكنولوجى ، بحيـث لا يمكن لدولة أن تعيش فى عزلة عن باقى دول العالم. وكلما زاد اعتماد الاقتصاد العالمى على بعضه البعض ، كلما زادت أهمية سياسات التجـارة الخارجيـة ، فضلا عن أن مقدرة الدولة فى مواجهة مشاكلها المحلية لا تتأثر فقط بالسياسات التى تتبعها على الصعيد المحلى ، بل تتأثر كذلك بسياسات التجارة الخارجيـة التى تتبعها الدول الأخرى.

ولذلك فإن الهدف الأساسى من هذا الكتاب ، هو تحليل ودراسة الأدوات الرئيسية لسياسات التجارة الخارجية ، وتطبيـق هـذا التحليـل علـى بعـض الموضوعات.

ومن أجل ذلك فقد كانت البداية بدراسة مفهوم وأبعاد السياسة الاقتصادية بوجه عام ، لإبراز تقسيمات وأدوات السياسة الاقتصادية ومعايير كفاءتها. وفى الفصل الثانى تم التعرض للمحة تاريخية خاطفة عن سياسات التجارة الخارجية ثم بيان المبررات والحجج المختلفة لسياسات الحماية والحرية.

وتم دراسة وتحليل سياسات التجارة الخارجية على ثلاثة مستويات:
المستوى الأول: وهو المستوى القومى ،واختص بذلك الفصـل الثالـث والرابع من الكتاب ، حيث أبرز الفصل الثالث العملية التعريفية الأسمية وهيكلها وآثارها، وكذلك الحماية التعريفية الفعلية. أما الفصل الرابع فاختص بالحمايـة

الجديدة أو الحماية غير التعريفية وأدواتها المختلفة وآثار كل منها.

أما المستوى الثانى ، فتناول سياسات التجارة الخارجية على المستوى الاقليمى ، فتناول الفصل الخامس السياسات التجارية للدول النامية ، بينما عرض الفصل السادس التكامل الاقتصادى ، مع دراسة نموذج التكامل الاقتصادى بين الدول المتقدمة وهو الاتحاد الأوربى فى الفصل السابع ، بينما عرض الفصل الثامن التكامل الاقتصادى بين الدول الآخذة فى النمو ومحاولات التكامل الاقتصادى فى الوطن العربى كنموذج للتكامل بين الدول الآخذة فى النمو.

أما المستوى الثالث والمتمثل فى سياسات التجارة الخارجية على المستوى الدولى فتناوله بالدراسة كل من الفصل التاسع والخاص بالنظام التجارى الدولى ، ثم الفصل العاشر والخاص باتفاقيات دولة أورجواى ، ثم الفصل الحادى عشر والخاص بحقوق الملكية الفكرية ، ثم عرضنا فى الفصل الثانى عشر والأخير اتفاقيات الدعم والإغراق.

وعرض الكتاب بهذا الشكل يساعد على تتبع التشابك بين الأهداف والأدوات المختلفة لسياسات التجارة الخارجية ،وكذلك إبراز المتغيرات العديدة التى تؤثر وتتأثر بهذه السياسات سواء على المستوى المحلى أو الاقليمى أو الدولى.

والله أسأل أن يوفقنا لما يحبه ويرضاه...

د. عمر صقر

القاهرة - ٢٠٠٥

فهرست المحتويات

صفحة	الموضوع
٣٦٥	١١/٨- حقوق الملكية الأدبية والفنية
٣٦٦	١١/٩- مواجهة الآثار المترتبة على الاتفاقية

الفصل الأول

مفهوم وأهداف
سياسات التجارة الخارجية

١/١- مقدمة

تتزايد أهمية سياسات التجارة الخارجية نتيجة للتطورات التى مر ويمر بها الاقتصاد العالمى ، مما يلقى على عاتق هذه السياسات إنجاز العديد من الأهداف التى تسعى الدول إلى بلوغها. ومن ثم تقوم الدول باستخدام الأدوات أو الوسائل التى تتحكم الدولة من خلالها في تغيير السلوك الاقتصادى لبلوغ تلك الأهداف.

ويتمثل الوضع الأمثل فى سياسات التجارة الخارجية فى تحقيق أفضل الأهداف بأفضل الأدوات ، وعلى هذا فعلى صانعى سياسات التجارة الخارجية أن تتصف الأدوات التى يستخدمونها بالكفاءة ، فضلاً عن الأخذ فى الاعتبار الآثار المختلفة لتلك الأدوات سواء كانت اقتصادية أو غير اقتصادية ، وبجانب ذلك يجب مراعاة المقدرة على التنفيذ عند الاختيار بين سياسات التجارة الخارجية حتى يتسنى نجاح تلك السياسات فى تحقيق أهدافها.

ولذلك تتناول هذا الفصل بالتحليل ماهية سياسات التجارة الخارجية وخطوات صنع السياسة الاقتصادية ، ثم يتعرض بعد ذلك لأبعاد السياسة الاقتصادية المتمثلة فى الأهداف والأدوات والتنفيذ ، ويختتم هذا الفصل ببيان الأهداف المختلفة لسياسات التجارة الخارجية والعلاقة بين تلك الأهداف.

٢/١- ماهية سياسات التجارة الخارجية

تعتبر سياسات التجارة الخارجية إحدى السياسات الاقتصادية ، المنوط بها تنظيم شئون التجارة الخارجية لتحقيق الأهداف المرسومة ، ويمكن النظر إلى السياسة الاقتصادية على أنها مجموعة من الإجراءات التى تتخذها الدولة فى المجال الاقتصادى لتحقيق أهداف معينة.

وتتمثل أهداف السياسة الاقتصادية بصفة عامة فى السعى نحو تحقيق العمالة الكاملة ، واستقرار الأسعار وتوازن ميزان المدفوعات. وتستخدم الحكومات عدد من الأدوات لتحقيق هذه الأهداف ، ومن بين هذه الأدوات العرض النقدى ومعدلات الفائدة والإنفاق الحكومى والضرائب.[١]

وبالنسبة لسياسات التجارة الخارجية فإن الإدارة الاقتصادية تضع منهاج مخطط للتأثير على مستوى ومكونات تجارتها الخارجية لتحقيق أهداف أو أغراض اقتصادية معينة ، لا يمكن تحقيقها كلية أو بالمعدل المطلوب خلال فترة زمنية معينة ، إذا ما تركت لحرية السوق القائمة عليها نظريات التجارة الخارجية.[٢] ومن ثم فإنه يمكن النظر إلى سياسات التجارة الخارجية على أنها مجموعة من الأدوات التى تستخدمها الدولة فى مجال تجارتها الخارجية لتحقيق أهداف معينة.

لقد كانت الوسيلة التقليدية لسياسات التجارة الخارجية فى القرن التاسع عشر هى الضريبة الجمركية التى تفرضها الحكومات على السلع الواردة فى الخارج. أما فى وقتنا الحاضر. فنجد أن الحكومات أصبحت تستخدم وسائل عديدة ومتنوعة سواء كانت وسائل كمية أو فنية أو إدارية ، وذلك بغية تحقيق أهداف محددة.

٣/١- خطوات صنع السياسة الاقتصادية

تنشأ الحاجة إلى السياسة الاقتصادية فى الغالب نتيجة لاختلاف الوضع الحالى للاقتصاد القومى عن الوضع المرغوب فيه. لذلك يتم صنع سياسة اقتصادية من أجل بلوغ الاقتصاد القومسى للوضع المرغوب فيه ، وتمر عملية صنع السياسة الاقتصادية بعدد من المراحل كما يلى[٣]

المرحلة الأولى:

وفى هذه المرحلة يتم دراسة الوضع الحالى للاقتصاد القومى وذلك من

خلال تجميع وتحليل ودراسة البيانات والمعلومات عن الاقتصاد القومى وعمل تنبؤ فى ظل افتراض عدم تغير السياسات الاقتصادية للتعرف على التغيرات المتوقعة وتحديد آثارها على الوضع الراهن. فعلى سبيل المثال يمكن أن نتوقع أن زيادة السكان المصحوبة بزيادة الإنتاجية يترتب عليها انخفاض مستوى أسعار السوق العالمى بنسبة معينة ، ويُتم تقدير نتائج هذه التغيرات على الدخل القومى والأسعار والتوظف.

المرحلة الثانية:

ويتم فى هذه المرحلة بيان مدى اختلاف الوضع الحالى للاقتصاد القومى عن الوضع المرغوب فيه ، فإذا تبين وجود هذا الاختلاف نبدأ فى المرحلة الثالثة.

المرحلة الثالثة:

ويتم فى هذه المرحلة وضع تصور لحالة الاقتصاد القومى عند تطبيق السياسات البديلة وتقدير آثار تلك السياسات على الاقتصاد القومى.

المرحلة الرابعة:

وفى ضوء النتائج التقديرية التى نحصل عليها من السياسات البديلة ، يتم اختيار إحدى هذه السياسات.

المرحلة الخامسة:

وتتمثل هذه المرحلة فى قيام الإدارة الاقتصادية بتنفيذ السياسة التى تم اختيارها.

٤/١- أبعاد السياسة الاقتصادية

تأخذ السياسة الاقتصادية ثلاثة أبعاد هى: الأهداف والأدوات والتنفيذ ، ولكى يتم تحقيق عدد من الأهداف يجب أن نستخدم على الأقل عدداً مساوياً لها من الأدوات ، وهذه القاعدة تعرف فى الأدب الاقتصادى بقاعدة تنبرجن Tinbergen.

فعلى سبيل المثال ، لا يمكن الوصول إلى حالة التوظف الكامل وتوازن ميزان المدفوعات (هدفان) إلا إذا استخدمنا على الأقل اثنين من الأدوات (الإنفاق الحكومى وسعر الصرف).

1/4/1-الأهداف :

تسعى الدولة لتحقيق العديد من الأهداف وفق أولويات تضعها الدولة ، ويمكن القول أن هناك هدف نهائى للسياسة الاقتصادية إلا وهو تعظيم الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية. ويتفرع عن هذا الهدف أهداف أخرى.

وتتأثر أهداف السياسة الاقتصادية بالقوى المؤثرة فى صنع القرار فى المجتمع. حيث أن الأفراد والمنظمات المشاركة فى عملية صنع القرار داخل المجتمع لهم أهدافهم الخاصة والتى ليست بالضرورة نفس أهداف الحكومة أو تتفق معها ، ويؤثر كذلك فى أهداف السياسة الاقتصادية الأولويات التى تضعها الحكومة للأهداف المختلفة. فتضع الحكومة وزنا معينا لكل هدف يتناسب وأهمية هذا الهدف من وجهة نظر الحكومة.

فقد تعطى الحكومة أولوية للسياسة التى تهدف إلى زيادة التوظف. ويجب أن نأخذ فى الاعتبار أن هذه الأهداف وتلك الأولويات تتغير بمرور الزمن وتبدل الظروف. فإذا لم نأخذ ذلك فى الحسبان فإننا قد نصطدم بعدم تناسق السياسات مع بعضها البعض أو بأن تلك السياسات لم تعد ملائمة نظرا لأن بعض القرارات التى وضعت لتنفيذ الأهداف أصبحت عديمة الجدوى.

ومن الضرورى تمتع كل هدف من أهداف السياسة الاقتصادية بالاستقلالية عن الهدف الآخر ، فلا معنى لاعتبار أن كل من التوظف الكامل وتعظيم الناتج أهداف مستقلة. وكذلك الحال إذا ما افترضنا أن العالم يتكون من دولتين هما مصر وأمريكا ، ففى هذه الحالة لا معنى لاعتبار التوازن الخارجى

لمصر مستقل عن التوازن الخارجي لأمريكا، لأنه عندما يتوازن ميزان أحدهما يتوازن الآخر أيضا.

٣/٤/١ – أدوات السياسة الاقتصادية :

ينصرف مفهوم أدوات السياسة الاقتصادية إلى الوسائل التي تتحكم الحكومة من خلالها في تغيير السلوك الاقتصادي ، ويمكن أن تقسم أدوات السياسة الاقتصادية إلى عدة أنواع كما يلي:

١/٢/٤/١ – تقسيمات أدوات السياسة الاقتصادية:

ويمكن أن تقسم أدوات السياسة الاقتصادية إلى عدة أنواع وفقاً للمعايير التالية[٤]:

أ– التأثير المباشر وغير المباشر:

تتنوع أدوات السياسة الاقتصادية من حيث تأثيرها على الاقتصاد القومي فيتوفر لبعض الأدوات المقدرة على التأثير المباشر على الاقتصاد ، ومن أمثلة تلك الأدوات ، الإنفاق الحكومي ،وحصص الواردات ، ووضع القيود التشريعية على الأسعار والعوائد.

أما بعض الأدوات الأخرى فإنها تؤثر بطريق غير مباشر على الاقتصاد، وذلك كي تحقق نتائجها المرغوبة من خلال آليات السوق. ومن أمثلة ذلك تخفيض الاستهلاك من سلعة معينة باستخدام الضرائب وكذلك رفع معدلات الفائدة لتشجيع الإدخار ، وتشجيع الصادرات من خلال تخفيض سعر الصرف. وتستخدم الحكومة في الغالب كلا من الأدوات ذات التأثير المباشر والأدوات ذات التأثير غير المباشر لتحقيق الأهداف المتوخاة.

ب – التأثير العام والتأثير الخاص:

تعتبر أدوات السياسة الاقتصادية ذات تأثير عام إذا كانت تؤثر على التوازن الاقتصادي الكلي ، ومن أمثلة هذه الأدوات سعر الصرف وأسعار

الفائدة. وفى المقابل فإن فرض ضرائب على السلع أو منح دعم لصناعة ما أو فرض رقابة على الأسعار ، أمثلة للأدوات ذات التأثير الخاص. ويتم الاختيار بين هذين النوعين من الأدوات وفقا للأهداف التى تسعى الإدارة الاقتصادية إلى تحقيقها.

جـ- استخدام أداة جديدة أم تغيير فى قيمة الأداة:

يعتبر فرض ضرائب على الواردات من الملابس بعد أن كانت هذه الواردات معفية من ضرائب الواردات ، استخدام لأداة جديدة ، بينما يمثل القرار بزيادة معدل الضرائب على الواردات من الملابس تغيير فى قيمة الأداة المستخدمة.

د – التأثير على الهيكل والتأثير الطفيف:

وتكمن التفرقة بين الأدوات ذات التأثير على الهيكل الاقتصادى وتلك التى لها تأثير طفيف على مقدار التغير الذى يلحق بالاقتصاد القومى نتيجة لاستخدام أداة من أدوات السياسة الاقتصادية. فتعمل الأدوات ذات التأثير على الهيكل الاقتصادى إلى إيجاد نموذج اقتصادي جديد يمكنه أن يعبر عن العلاقات الهيكلية ، بينما لا يترتب على الأدوات ذات التأثير الطفيف تغييرات فى النموذج الاقتصادى القائم مثل تغير مقدار الضرائب الجمركية أو سعر الفائدة.

١/٤/٢/٢- معايير كفاءة أدوات السياسة الاقتصادية:

يتمثل الوضع الأمثل للسياسة الاقتصادية فى تحقيق أفضل الأهداف باستخدام أفضل الأدوات. والتساؤل المطروح هنا هل يمكننا الإدعاء بأننا نستخدم أفضل الأدوات ؟ ، يتطلب الإجابة على هذا التساؤل استخدام عدد من المعايير التى من خلالها يمكننا الحكم على مدى كفاءة أدوات السياسة الاقتصادية. ومن أهم هذه المعايير ما يلى:

أ – الاستجابة:

ويقصد بها مدى استجابة الهدف للتغير فى الأداة. والقاعدة العامة هى اختيار الأداة الأكثر قوة وفعالية فى التأثير على الهدف المراد تحقيقه. ويتسنى ذلك عندما تؤثر الأداة فى متغيرات الهدف بدرجة مناسبة. فتخفيض معدلات الفائدة فى أثناء الكساد الحاد – وذلك عندما يكون الاستثمار غير مرن بالنسبة لسعر الفائدة – يعتبر وسيلة غير فعالة لزيادة الدخل القومى والتوظف. بالإضافة إلى ذلك يجب أن تتمتع الأداة المستخدمة بالقبول العام من جانب أفراد المجتمع ، فرفع معدلات الفائدة من ٥ إلى ٦% تعتبر أكثر قبولاً من مضاعفة أسعار الفائدة.

ب– إمكانية وسرعة تحقيق النتائج:

ليس ثمة ريب فى أن السياسات الاقتصادية تستغرق بعض الوقت حتى تحقق أهدافها. ولكن بعض السياسات أسرع من غيرها فى الوصول إلى تحقيق أهدافه. فمثلا تعمل الحكومة على زيادة معدل التصنيع من خلال تشجيع الاستثمار الخاص ، لكن هذا قد يستغرق بعض الوقت لتحقيق هدف زيادة التصنيع، وذلك على خلاف الاستثمار المباشر للدولة فى الصناعة الذى يحتاج إلى وقت أقل. وغالباً تفضل الأداة الأسرع فى تأثيرها عن غيرها من الأدوات التى تستغرق فترة أطول لتحقيق الهدف ، ذلك لأن طول فترة الإبطاء (وهى الفترة بين تغيير الأداة والوصول إلى الهدف) ، يزيد من عدم التأكد بالنسبة للنتائج.

وتعتبر المعرفة من العوامل الهامة ذات التأثير على إمكانية تحقيق الأهداف المرغوبة ، وتتفاوت الأدوات من حيث معرفة النتائج المترتبة على استخدامها. فإذا كان المطلوب زيادة موارد الميزانية ، فإننا نكون على ثقة تامة من الخبرة السابقة أن زيادة ضرائب الدخل بنسبة معينة هى الوسيلة إلى ذلك ،

ولكننا نصبح أقل ثقة بالنسبة لآثارها ، والقاعدة العامة فى ذلك هى تفضيل الأداة التى لها إمكانية أكبر من غيرها على تنفيذ الهدف وأن يتم ذلك بسرعة.

جـ- القضاء على الأسباب:

قد تتعامل بعض أدوات السياسة مع نتائج المشاكل ، وقد يتعامل بعضها الآخر مع نتائج المشاكل دون أسبابها. والقاعدة العامة بالنسبة لهذا المعيار هو تفضيل الأداة التى تقضى على اسباب المشكلة دون نتائجها. لكن فى بعض الحالات الاستثنائية يكون من غير المرغوب فيه القضاء على أسباب المشكلة ، وفى حالات أخرى يتعذر ذلك. فمثلا إذا توافر لمنشأة ما قوة احتكارية لأنها تعمل فى صناعة تخضع لاقتصاديات الحجم ، وترجع قوتها الاحتكارية إلى قدرتها على تحقيق اقتصاديات الحجم ، فإذا ما أرادت الحكومة اتخاذ إجراء ضدها ، فإن المصلحة العامة تستدعى تبنى الحكومة لسياسات تشجيع المنشأة على الاستمرار فى العمل على نطاق كبير (سبب المشكلة) لكن مع اتخاذ إجراءات تحد من إساءة المنشأة لاستخدام قوتها الاحتكارية.

ويتعذر فى بعض الحالات على الحكومة ، علاج أو القضاء على أسباب المشكلة. وذلك كما فى حالات الجفاف والمجاعة التى تنشأ عن توقف سقوط الأمطار. ففى هذه الحالة لا يمكن للحكومة التحكم فى المناخ (سبب المشكلة) ولكن تعمل على علاج نتائج المشكلة وهى الجفاف والمجاعة.

د – تكلفة الموارد:

من المعلوم أن لكل سياسة تكلفة ما ، وأحد المعايير التى يتم على أساسها اختيار سياسة دون أخرى ، هو مقدار تكلفة هذه السياسة. والقاعدة العامة هى اختيار السياسة الأقل تكلفة لتحقيق النتائج المرغوبة.

وينبغى الحذر عند استخدام بيانات الميزانية كمؤشر يعتمد عليه بالنسبة

للتكاليف الحقيقية للموارد ، وذلك لأن بيانات الميزانية لا تمثل مقياساً حقيقياً لتكلفتها الاجتماعية، لأنها لا تأخذ فى الحسبان الآثار على المجتمع ، فتكلفة التلوث الناتج عن المصانع الملوثة للبيئة ، لا تحتسب ضمن تكاليف تلك المصانع، لكنها تحتسب ضمن تكلفتها الاجتماعية.

كذلك فإن وضع قيود على الهجرة للحد من تدفق العمال الأجانب، فمن المتوقع أن يتضمن ذلك تخفيضا فى النفقات الإدارية ، ولكن التكلفة الحقيقية للاقتصاد القومى تتمثل فى الخسائر المترتبة على منع الأجانب من دخول الدولة.

هـ- انتقائية ومرونة الأدوات:

ينصرف مفهوم انتقائية الأداة إلى اقتصار آثارها فقط على إنجاز الهدف المستخدمة من أجل تحقيقه. فمثلا لكى تشجع صناعات التصدير فيمكن تخفيض سعر الصرف أو نقدم إعانة لتلك الصناعة ، وقد نتجه إلى رفض تخفيض سعر الصرف لأنه أقل كفاءة فى تحقيق هذا الهدف ، فضلا عن امتداد آثاره إلى باقى المتغيرات الاقتصادية الأخرى. بينما يقتصر الدعم على هدف تشجيع الصناعة التصديرية فقط ، ومن ثم فهو أكثر انتقائية.

وترتبط مرونة الأداة بمدى إمكانية استخدامها فى المستقبل ، فالتأميم مثال لعدم مرونة الأداة ، لأنه إذا ما تم تأميم صناعة ما ، فمن الصعوبة حفز الاستثمار الخاص على شرائها مرة أخرى فى المستقبل. وبالتالى تقل فرص الخيارات المتاحة أمامنا فى المستقبل.

والقاعدة العامة هى اختيار الأداة التى تبلغ هدفها بأسلوب انتقائى ، وأن تتمتع هذه الأداة بالمرونة.

و – الآثار الاقتصادية غي المشروطة:

قبل اتخاذ قرار بالسياسة الاقتصادية ، يتحتم تحديد ما هي الآثار المباشرة وغير المباشرة ، وهل هي موجبة أو سلبية ، والآثار غير المباشرة الموجبة هي التي تسهم في تحقيق بعض الأهداف الإضافية للسياسة ، بينما الآثار غير المباشرة السالبة هي التي تتعارض مع أحد أهداف السياسة الأخرى.

فيمكن أن تشمل الآثار الاقتصادية غير المباشرة لزيادة معدلات الفائدة بهدف تشجيع الإدخار ما يلي:

- انخفاض في حجم الاستثمار وبطء في النمو الاقتصادي.
- الارتفاع النسبي في أسعار رأس المال مقارنة بالعمل ، ومن ثم زيادة فرص التوظف.
- تدفق رؤوس الأموال قصيرة الأجل إلى الداخل.

ويتضح من تحليل دراسة الآثار السابقة أن بعضها مرغوب فيها مثل زيادة فرص التوظف. بينما بعضها الآخر غير مرغوب مثل انخفاض حجم الاستثمار. والقاعدة العامة هي اختيار الأدوات التي تؤدي إلى زيادة الآثار الاقتصادية المرغوبة ، عن تلك الأدوات التي يترتب عليها آثار اقتصادية غير مرغوبة.

ز – الآثار السسيواجتماعية:

من المعلوم أن كثير من السياسات يتم اختيارها أو رفضها بناء على معايير غير اقتصادية. نظراً لوجود العديد من المشاكل الأخرى غير الاقتصادية. وفي الحقيقة ، فإن التفرقة التامة بين الآثار الاقتصادية والآثار غير الاقتصادية هي تفرقة تحكمية وغير ذات معنى في الواقع العملي.

وتحتم الضرورة على الاقتصاديين عدم تجاهل الآثار غير الاقتصادية

إذا ما كانوا يرغبون فى تأثير أكبر لسياساتهم. ويعنى ذلك أنهم سيحققون نتائج أفضل عندما يأخذو كل العوامل الاقتصادية وغير الاقتصادية فى الحسبان عند اتخاذهم القرار النهائى.

وتتوقف نوعية العوامل والاعتبارات التى يجب أن نأخذ فى الحسبان على ظروف كل حالة من ناحية وعلى نوع الحكومات من ناحية أخرى ، وتتمثل أهم هذه العوامل فيما يلى:

- الشعبية المتوقعة أى مدى قبولها من الجماهير.
- آثارها على الدول الأخرى نظرا للعلاقات المتبادلة بين الدول. فمن المحتمل أن تؤدى دعم دولة لصادراتها إلى إلحاق ضرر بالدول المنافسة لها ، ومن ثم فقد تقوم هذه الدول بردود انتقامية.
- آثارها على الحريات الشخصية ، ففى المجتمعات التى تهتم اهتماما كبيرا بالحريات الشخصية يحظى هذا الاعتبار بأهمية بالغة ، ويستخدم أحيانا كحجة ضد سياسات التحكم أو التدخل المباشر مقارنة بالسياسة التى تعمل من خلال السوق وتترك الحرية للأفراد فى تنظيم وإنفاق دخولهم.

والقاعدة العامة هى اختيار تلك الأدوات التى يترتب عليها تعظيم المنافع أو تقليل التكاليف السسيواجتماعية إلى أدنى حد ممكن.

ح – الاستقلالية:

وتعنى استقلالية الأدوات بعضها عن بعض أن فعاليتها النسبية على المتغيرات المختلفة للهدف متباينة ، فمثلا لا يمكن تحقيق التوازن الداخلى والخارجى فى نفس الوقت باستخدام الضرائب والإنفاق الحكومى كأدوات وذلك لأنهما غير مستقلين عن بعضهما البعض.

فعند زيادة الإنفاق الحكومى يزيد الدخل ويتدهور الميزان التجارى ونفس الشئ عند تخفيض الضرائب. فبافتراض حدوث زيادة فى الإنفاق الحكومى مقدارها ٥٠ جنيها فتحدث زيادة فى الدخل القومى بـ ١٠٠ جنيه ، ويتدهور الميزان التجارى بـ ٢٠ جنيه(*) ، وإذا ما تم تخفيض الضرائب بحيث يترتب عليه ارتفاع الدخل بـ ١٠٠ جنيه فإن الميزان التجارى سوف يتدهور أيضاً بـ ٢٠ جنيه، ولذلك نجد أن التأثير النسبى للضرائب والإنفاق على الهدفين (الدخل القومى وميزان المدفوعات) سيان ولهذا فإن الضرائب والإنفاق الحكومى لا تمثلان أداتان مستقلتان فى حالة استخدامها لتحقيق التوازن الداخلى والخارجى ، ولكن يمكن تحقيق ذلك باستخدام سعر الصرف والإنفاق الحكومى، حيث تعتبران أداتان مستقلتان.

١/٤/٣- تنفيذ السياسة الاقتصادية:

ينصرف مفهوم التنفيذ إلى المقدرة على تحقيق أهداف محددة بوسائل مختارة. وتقع مسئولية اختيار السياسات على الوزير وكبار الموظفين ، أما تنفيذها فتتولاها المستويات الإدارية الأدنى ، ويتم المفاضلة بين السياسات البديلة عند اختيار السياسات بناء على ما تتطلبه من أعباء إدارية ، ومدى معارضة الإداريين لأى منها.

وقد يمثل إعفاء الأرباح من الضرائب أحد الأدوات المحفزة للاستثمار، لكن عند التنفيذ نجد أنه يتضمن تفاصيل وقرارات على مستوى إدارى أدنى ، والتى قد يترتب عليها تبديل الحوافز وتغيير فى النتائج المخطط لها. ويمكن أن يحدث ذلك فى الواقع العملى إذا لم تفكر الإدارة العليا فى كيفية التنفيذ ، وإعطاء

(*) لأن الزيادة فى الإنفاق الحكومى يزيد الدخل القومى من خلال المضاعف وكذلك يحدث تدهور فى الميزان التجارى لأنها تحفز الزيادات فى الواردات (وفق النظرية الكينزية).

الإرشادات الكافية للإدارة الدنيا عن كيفية وضع الإجراءات موضع التنفيذ. ولذلك فيجب على صانع السياسة أن يأخذ فى الاعتبار أن تتضمن مجالات التنفيذ التفاصيل الكاملة لإنجاز هدف السياسة الاقتصادية ، إما أن نترك التنفيذ كمجال يتم التفكير فيه فيما بعد ، فيترتب على ذلك صعوبة بل استحالة تحقيق السياسة لأهدافها فى أحيان كثيرة.

وتوجد عدد من القواعد التى تضمن نجاح عملية التنفيذ ، لعل أهمها:

- أن يحدد الأهداف المراد تحقيقها بوضوح ودقة ، من قبل صانعى السياسة والقائمين على تنفيذها.
- أن تتصف الأداة المختارة لتنفيذ الهدف بالبساطة ، وتشير البساطة إلى عدد الأجهزة والموظفين والأفراد المنوط بهم تنفيذ السياسة ، وكلما زاد العدد ، كلما زادت مخاطر التأخير والإخلال وكذلك زادت صعوبة التنسيق بين الأنشطة. ومن ثم يجب الأخذ فى الاعتبار عدم تعدد الأجهزة بقدر الإمكان. ويعنى بساطة أداة السياسة تحقيق الهدف مباشرة بأقل عدد من القرارات الإدارية فى المستويات الإدارية الأدنى.
- إدارة السياسة الاقتصادية من خلال المؤسسات الإدارية الموجودة بقدر الإمكان ، فإن تعذر ذلك فيجب إنشاء جهاز خاص لإدارة السياسة الاقتصادية بحيث لا يترتب عليه اللجوء إلى موارد إضافية غير متاحة.
- أن يحدد صانعى السياسة بدقة على من تقع مسئولية إخراج السياسة إلى حيز التنفيذ ، نظراً لأن مسئولية تنفيذ السياسة تضيع بين الموظفين. ويفترض كل الموظفين تقريباً أن التنفيذ مهمة موظفين آخرين.
- عدم تعارض مصالح القائمين على التنفيذ مع أهداف السياسة ، حيث يهيئ للسياسة فرصة أكبر للنجاح إذا ما كان الأفراد القائمين على تنفيذها مصلحة فى نحاجها ، أو على الأقل لا توجد حافز على إفسادها، فعلى سبيل المثال فإن سياسة التخطيط اللامركزى التى يترتب عليها نقل

السلطة من موظفى السلطة المركزية إلى الموظفين فى الاقليم سـينظر إليها على أنها تقليل للسلطة المركزية ، ولهذا فمن المحتمـل أن تجـد مقاومة من الجهات المركزية ، لا يعنـى ذلـك أن سياسـة التخطـيط اللامركزى لن تتم ، ولكن يجب العمل على تقليل مقاومـة السـلطات المركزية.

ويترتب على عدم الأخذ بالشروط والاعتبارات السابقة عنـد صـياغة السياسة الاقتصادية فشل العديد من السياسات ، أو أن النتائج المتحققة مختلفـة عن تلك التى وضعت من أجلها هذه السياسات.

وتزداد حدة مشكلة التنفيذ فى الدول الآخذة فى النمو ، نظراً لوجود العديد من العقبات والمشاكل سواء كانت تشريعية أو إدارية أو بيئية. وتعد مشكلة تنفيذ السياسات الاقتصادية أحد المشاكل التى تتسبب فى أن بعض السياسات الاقتصادية فى الدول الآخذة فى النمو لا تحقق الأهداف المرجوة منها، إما بسبب تعقد النظم البيروقراطية أو فساد النظم الإدارية ، أو تعارضها مع مكاسب بعض مجموعات المصالح فى الدولة.

وإذا ما تم إقامة وحدات خاصة للقيام بمهمة الرقابة وتحسين التنفيـذ ، فإن ذلك يزيد من التعقيد الإدارى وإطالة الإجراءات ، وقد يترتب عليـه بـطء التنفيذ وليس تحسينه.

٥/١- فترات الإبطاء السياسة الاقتصادية

تستغرق السياسة الاقتصادية فترة زمنية منذ الحاجة إلـى صـنع تلـك السياسة ، والبدء فى تنفيذها ثم التأثير الفعلى لها ، وطول هذه الفترة الزمنية قد يترتب عليه زيادة عدم التأكد بالنسبة إلى النتائج التى تسعى السياسة الاقتصادية إلى تحقيقها.

وقد يتم صياغة سياسة اقتصادية تتصف بالفعالية ، ولكن نظرا لطول الفترة الزمنية التى تستغرقها تلك السياسة ، فربما لا تحقق الاستقرار. وتمر السياسة الاقتصادية بثلاثة فترات إبطاء أو تأخير وذلك كما يلى:

١/٥/١- فترة إبطاء الإدراك:

ينصرف مفهوم فترة إبطاء الإدراك Recognition lag إلى الوقت التى تظهر فيه الحاجة لصنع سياسة اقتصادية جديدة ، والوقت الذى تدرك عنده الحاجة إلى صنع تلك السياسة.

ويرجع السبب فى ظهور فترة إبطاء الإدراك إلى أن عملية جمع البيانات وتحليلها عن الاقتصاد المحلى والعالمى ، تتطلب بعض الوقت ، فمثلا تباطؤ النمو فى الصادرات العالمية خلال الربع الأول من العام ، هل يعنى ذلك دخول الاقتصاد العالمى مرحلة ركود ، أم إلى ظروف طارئة ، وبالطبع يمكن لصانع السياسة الاقتصادية القيام بتحليل البيانات ، ولكنه يحتاج إلى فترة أطول لتحديد ما إذا كان الاقتصاد العالمى يتجه إلى الركود أم أنه تغير طارئ لا يلبس أن يتلاشى. ومن ثم فحتى يتحقق صانع السياسة الاقتصادية من الاتجاهات الحقيقية للظواهر الاقتصادية ، فقد تنقضى عدة فترات ربع سنوية بين الوقت الذى تظهر فيه الحاجة إلى عمل أو تغيير السياسة الاقتصادية ، والوقت الذى يتحقق فيه صانع السياسة الاقتصادية من ضرورة هذا العمل أو ادراك الحاجة لتغيير تلك السياسة.

٢/٥/١- فترة إبطاء التنفيذ:

تتمثل فترة إبطاء التنفيذ Implementation lag فى الفترة بين الوقت الذى يدرك فيه صانع السياسة الاقتصادية الحاجة إلى تغير السياسة ووقت التغيير الفعلى لتلك السياسة. فمثلا عندما يدرك صانع السياسة الاقتصادية الحاجة إلى تخفيض الرسوم الجمركية على عدد من السلع المستوردة ، فإن تنفيذ

ذلك يتطلب مرور فترة زمنية ، نظرا لأن ذلك يتطلب تغيير فى القوانين واتخاذ عدد من الإجراءات، وتختلف فترة إبطاء التنفيذ من سياسة اقتصادية لأخرى. حيث تعتبر فجوة التنفيذ أقصر فى السياسة النقدية من السياسة المالية ، فإذا ما دعت الحاجة إلى تغيير فى السياسة النقدية ، فإنه يمكن تنفيذ ذلك التغيير حالاً. أما بالنسبة للسياسة المالية فإن المجلس التشريعى فى الدولة يجب أن يوافق على تغيير الإنفاق الحكومى أو الضرائب ، كذلك تختلف فترة التنفيذ من دولة لأخرى، وذلك وفقا لاختلاف النظم التشريعية والاقتصادية من دولة لأخرى.

١/٥/٣ - فترة إبطاء الاستجابة :

ينصرف مفهوم فترة إبطاء الإستجابة Response lag إلى الفترة التى تمر بين التغيير الفعلى فى السياسة الاقتصادية ، والوقت الذى يظهر فيه النتائج الفعلية لتلك السياسة على الاقتصاد.

وتختلف فترة إبطاء الاستجابة من سياسة اقتصادية لأخرى ، فقد يؤدى تخفيض قيمة العملة المحلية إلى زيادة فورية فى الصادرات إذا ماكان العرض المحلى يسمح بذلك ، كما أن التغيير فى الضرائب الشخصية له تأثير فورى على الناتج المحلى الإجمالى. ويحدث معظم هذا التأثير خلال السنة الأولى ، فى حين أن فترة الاستجابة تستغرق وقتا أطول فى حالة التغيير فى الإنفاق الحكومى ، وبالتالى ليس من المفضل استخدام التغيرات فى الإنفاق الحكومى لتقليل التقلبات قصيرة الأجل فى الناتج والعمالة.

ويترتب على وجود فترات الإبطاء السابق الإشارة إليها عدم تحقيق السياسة الاقتصادية للنتائج المرجوة منها احيانا ، وفى أحيان أخرى عندما تبدأ هذه السياسة فى التأثير على الاقتصاد تصبح غير ملائمة ، نظرا لتغير ظروف الاقتصاد. فمثلا عندما يواجه الاقتصاد حالة بطالة ، ويسعى صانع السياسة الاقتصادية إلى علاج تلك البطالة بزيادة الإنفاق ، وإذا ما استغرقت فترات

الإبطاء اللازمة لإدراك وتنفيذ سياسة تغيير الإنفاق فترة طويلة ، فإنه عندما تبدأ هذه السياسة فى التأثير على نحو بطئ فى علاج البطالة ، فقد يتحول الاقتصاد من حالة بطالة إلى حالة تضخم ، وعند حدث ذلك فإن سياسة زيادة الإنفاق لعلاج البطالة التى تم اتخاذها فى الفترة السابقة ، ستصبح غيرملائمة الآن ، نظراً لأن الاقتصاد أصبح يواجه مشكلة تضخم ، ومن ثم تؤدى تلك السياسة إلى مزيد من التضخم.

وللتغلب على مشكلة فترات الإبطاء أو التأخير للسياسات الاقتصادية ، فمن الضرورى أن يتوافر لصانع السياسة القدرة على التنبؤ بالاتجاه المستقبلى للاقتصاد ، وبذلك لا يكفى لصانع السياسة التعرف على الوضع الحالى للاقتصاد عند صنع السياسة الاقتصادية ، ولكن لابد من التنبؤ بحالة المتغيرات الاقتصادية فى المستقبل ، ويساعد فى عملية التنبؤ هذه استخدام النماذج الاقتصادية ، وكلما كانت هناك دقة فى التنبؤ ، كلما أمكن التغلب على مشكلة فترات الإبطاء للسياسة الاقتصادية.

٦/١- أهداف سياسات التجارة الخارجية

تسعى سياسات التجارة الخارجية إلى تحقيق العديد من الأهداف سواء بطريق مباشر أو بطريق غير مباشر ، وتتشابك وتتداخل بعض هذه الأهداف ، بل وقد تتعارض أحياناً. وسوف نتناول بإيجاز بعض من هذه الأهداف كما يلى:

١/٦/١- التوازن الاقتصادي الخارجي :

ليس ثمة ريب فى أن هدف التوازن الاقتصادى الخارجى ويطلق عليه أيضا اصطلاح التوازن الاقتصادى لميزان المدفوعات ، له الأولوية من بين أهداف سياسات التجارة الخارجية ، ويحدث التوازن فى ميزان المدفوعات عندما يتساوى عرض الصرف الأجنبى مع الطلب على الصرف الأجنبى. وفى حالة العجز تتمثل إجراءات استعادة التوازن فى ميزان المدفوعات ، إلى التقليل من

الطلب على الصرف الأجنبى وزيادة المعروض منه ، وقد تلجأ الدولة من أجل تحقيق ذلك إلى تخفيض قيمة عملتها ، ويترتب على ذلك أن تصبح الصادرات الوطنية أرخص بالنسبة للأجانب ،ومن ثم تزيد الصادرات الوطنية. فينخفض الطلب المحلى على الواردت ويزيد على السلع المثيلة المنتجة محليا ، وهكذا فمع ثبات العوامل الأخرى ، فإن إتباع سياسة تخفيض العملة المحلية قد يجعل الصادرات الوطنية تتجه للزيادة والواردات تتجه إلى الإنخفاض ، وكلا الاتجاهين يساعد على تخفيض العجز فى ميزان المدفوعات.

وقد تستخدم الدولة أيضا كل من القيود التعريفية وغير التعريفية على وارداتها للحد منها ، ورفع الأسعار المحلية للسلع المستوردة ، مما يشجع الإنتاج المحلى من السلع المثيلة ، فإذا لم يكن الاقتصاد المحلى قد بلغ مرحلة التشغيل الكامل ، فإن تخفيض الواردات يؤدى إلى تحسين فى ميزان المدفوعات ، وزيادة فى الإنتاج المحلى والتوظف والناتج.

١/٦/٣- الأهداف الاستراتيجية :

من المعلوم أن تحقيق أمن وسلامة المجتمع غاية تتكاتف كل الجهود لبلوغها ، وتسهم سياسات التجارة الخارجية فى السعى نحو تحقيق هذا الهدف، فقد يتطلب أمن المجتمع توفير حد أدنى من السلع الغذائية ، وتعمل الدول على توفير هذا الحد الأدنى ، حتى وإن كانت تكلفة إنتاجها محليا أكبر من تكلفة استيرادها من الخارج. فعلى سبيل المثال ، تقوم اليابان بالعمل على تحقيق قدر من الاكتفاء الذاتى من الأرز ، على الرغم من ارتفاع تكلفة الأرز المنتج فى اليابان بالنسبة للأرز المستورد. ولكن حرصاً من اليابان على توفير أمن المجتمع ، فإنها تنتج الأرز محليا لكى توفر حد أدنى من الاكتفاء الذاتى منه. وتقوم سياسات التجارة الخارجية فى اليابان بتنفيذ ذلك عن طريق فرض القيود الجمركية وغير الجمركية لتحقيق ذلك الهدف. وكذلك الحال بالنسبة لتوفير قدر

من الصناعة الحربية اللازمة لضمان أمن وسلامة المجتمع. ونفس الأمر بالنسبة للسلع الاستراتيجية التى يرى المجتمع ضرورة توفيرها محلياً بدلاً من الاعتماد على الواردات الأجنبية. هذا ، وتستخدم سياسات التجارة الخارجية فى مساندة الدولة فى تنفيذ عدد من أهدافها على المستوى الدولى ، فتستخدم أحياناً فى الضغط على بعض الدول لتقوم بعمل معين أو الامتناع عن عمل معين بما يحقق أهداف الدولة، كذلك تقوم الدولة باستخدام سياسات التجارة الخارجية بتقديم المساعدة لعدد من الدول أو مساندة البعض الآخر ، سواء كان ذلك فى صورة منح أو مساعدات اقتصادية أو اعطائها أولوية فى التعامل التجارى وغير ذلك لتحقيق بعض من أهداف الدولة فى مجال العلاقات الدولية. كما قد تستخدم سياسات التجارة الخارجية لتحقيق الأمن والسلام الدولى ، كل ذلك وغيره يسهم فى تحقيق وأمن وسلامة المجتمع بما يحقق الأهداف الاستراتيجية للمجتمع.

٣/٦/١- تحقيق التنمية الاقتصادية :

غنى عن البيان أن تحقيق النمو الاقتصادى يعتبر من بين أهداف سياسات التجارة الخارجية ، والذى يتمثل فى الزيادات المضطردة طويلة الأجل نصيب الفرد من الدخل القومى ، أما التنمية الاقتصادية فهى اقتران هذه الزيادة فى الدخل بتغيرات هيكلية فى المجتمع ، ويلاحظ أن النمو الاقتصادى مجاله اقتصاديات الدول المتقدمة ، بينما التنمية الاقتصادية تحدث فى الدول الآخذة فى النمو.

ويترتب على كل من النمو والتنمية الاقتصادية زيادة فى كمية السلع والخدمات المتاحة للمجتمع ، وبالتالى ارتفاع مستوى المعيشة. وباستقراء تجارب التنمية للدول الآخذة فى النمو ، نجد أنها انتهجت إما استراتيجيات التصنيع ذات التوجه الداخلى ، وهى استراتيجيات قائمة على سياسة الإحلال محل الواردات ويتم تنفيذها من خلال الرقابة والتحكم المباشر فى التجارة

الخارجية ، ويتم ذلك باستخدام القيود التعريفية وغير التعريفية حتى يتسنى إقامة حائط حمائى للصناعات المحلية فى وجه المنافسة الدولية.

أما الاستراتيجية الأخرى التى تنتهجها الدول الآخذة فى النمو ، فهى استراتيجيات التصنيع ذات التوجه الخارجى ، والتى تقوم على سياسات تنمية الصادرات الصناعية.

ولسنا الآن بصدد تقييم أى من الاستراتيجيات حققت نتائج أفضل فى مسيرة التنمية للدول الآخذة فى النمو (وإن كانت النتائج تشير إلى تحقيق الدول التى اتبعت استراتيجيات التصنيع ذات التوجه الخارجى معدلات نمو أكبر من الدول التى اتبعت استراتيجيت التصنيع ذات التوجه الداخلى). ولكن نود التأكيد على أن أى من تلك الاستراتيجيات تسهم سياسات التجارة الخارجية فى تنفيذها، سواء بتصميم مجموعة من الأدوات والإجراءات للتحكم فى الواردات ، كما فى استراتيجيات التصنيع ذات التوجه الداخلى، أو من خلال مجموعة من الإجراءات والأدوات لتنظيم الواردات من ناحية وتشجيع الصادرات وتحفيزها من ناحية أخرى كما فى استراتجيات التصنيع ذات التوجه الخارجى. ومن ثم تقوم سياسات التجارة الخارجية بدور حيوى وفعال فى دعم وتنفيذ مسيرة التنمية فى الدول الآخذة فى النمو.

١/٦/٤- التوظف الكامل :

ينصرف مفهوم البطالة إلى عدد الأفراد غير العاملين كنسبة من قوة العمل ، وقد يبدو أن التوظف الكامل يقتضى أن يكون معدل البطالة يساوى صفر. وهذا لا يمكن تحقيقه. ومن ثم فإن معدل البطالة المصاحب لمعدل التوظف الكامل هو أدنى معدل بطالة يتسق مع مستوى الأسعار المستقرة أو معدل التضخم الثابت. ولذلك يمكن اعتبار الاقتصاد فى حالة توظف كامل إذا كان معدل البطالة حوالى ٥% ، وتسعى سياسات التجارة الخارجية مع غيرها

من السياسات الاقتصادية إلى تحقيق هدف التوظف الكامل ، ويتسنى لسياسات التجارة الخارجية الإسهام فى تحقيق هذا الهدف من خلال العمل على زيادة الصادرات ، مما يعنى زيادة فى دخول المنظمين والعاملين فى الصناعات التصديرية ،وبإنفاق جزء من هذه الزيادة على المنتجات المحلية ، ومن ثم يظهر أثر المضاعف الذى يحدث بدوره زيادة عامة فى الطلب على السلع المنتجة محلياً. مما يؤدى إلى زيادة الإنتاج والتوظف.

وبالإضافة إلى ذلك ، فإن زيادة الصادرات تشجع على التوسع فى الصناعات التصديرية ، مما يسهم فى إيجاد فرص عمل جديدة ، خاصة إذا كانت تلك الصناعات كثيفة العمل.

وقد تعمل بعض الدول على الحفاظ على التوظيف فى بعض الأنشطة الإنتاجية فيها عن طريق فرض القيود التعريفية وغير التعريفية على واردات السلع المنافسة لمنتجات هذه الأنشطة ، وذلك كما يحدث فى صناعات المنسوجات والملابس فى الدول المتقدمة ، حيث يتم الحفاظ على العمالة فى هذا القطاع من خلال فرض القيود المختلفة على الواردات من هذه السلع ، ومن ثم يستمر هذا القطاع فى الإنتاج ويتم الحفاظ على العمالة منه ، ولكن يؤخذ على هذه السياسة ارتفاع تكلفتها الاقتصادية بالنسبة للاقتصاد القومى ككل. حيث أن تكلفة الحفاظ على وظيفة فى قطاع الملابس والمنسوجات بالنسبة للاقتصاد القومى ككل فى تلك الدول تبلغ أضعاف الأجر المدفوع لهذه الوظيفة.

١/٦/٥- استقرار الأسعار :

يعتبر استقرار الأسعار من بين الأهداف التى تسعى سياسات التجارة الخارجية إلى تحقيقها. ففى ظل التضخم المتمثل فى الارتفاع العام والمستمر فى الأسعار أو على الأقل فى ظل التضخم غير المتوقع ، يضار بعض الأفراد بينما يستفيد آخرون.

فيؤدى التضخم إلى إعادة توزيع الثروة ، من الأفراد الذين ترتفع أسعار أصولهم بمعدل أقل إلى الأفراد الذين ترتفع أسعار أصولهم بمعدل أكبر. وكذلك يتم إعادة توزيع الثروة من الدائنين إلى المدينين.

ويعمل التضخم كذلك على إعادة توزيع الدخل من الأفراد الذين ترتفع دخولهم بمعدل أقل من ارتفاع الأسعار إلى الأفراد الذين ترتفع دخولهم بمعدل أكبر من ارتفاع الأسعار، بالإضافة إلى أن التضخم يزيد من درجة عدم التأكد، والتى تؤثر سلبياً على الاقتصاد. ويمكن لسياسات التجارة الخارجية العمل على تحقيق استقرار الأسعار من خلال توفير السلع للاستهلاك المحلى ، وذلك بفرض القيود أحيانا على تصدير بعض السلع لزيادة المعروض المحلى منها حتى لا ترتفع اسعارها فى الداخل نتيجة لإنخفاض المعروض منها محليا بسبب التصدير.

كذلك تسعى سياسات التجارة الخارجية إلى توفير السلع للاستهلاك المحلى من خلال الاستيراد من الخارج ، وبالإضافة إلى ذلك ، فإن إزالة الحواجز وتقليل القيود المفروضة على التجارة بين الدول يشجع المنافسة الدولية، مما يؤدى إلى استقرار الأسعار ، وإن كان ذلك يخضع لعديد من العوامل السياسية والاقتصادية.

٧/١- العلاقة بين أهداف سياسات التجارة الخارجية

تناولنا فى الأجزاء السابقة أهداف سياسات التجارة الخارجية ، ومن الأهمية أن نوضح أن بعض هذه الأهداف يمكن أن تكون متكاملة ، بمعنى أن تحقيق أحد هذه الأهداف يسهم فى تحقيق هدف آخر. فمثلا زيادة معدلات التنمية تسهم فى الوصول إلى معدلات أعلى من التوظف ، غير أنه ليست الأهداف دائما متكاملة ، بل أحياناً نجد تعارض بين بعض الأهداف. فالقضاء على عجز ميزان المدفوعات يتطلب تقليل الواردات وزيادة الصادرات ، مما

يؤدى إلى تخفيض السلع المتاحة للاستهلاك المحلى ، واستقرار الأسعار يتطلب التوازن بين الطلب والعرض المحلى ، ومن هنا نجد أن هدف تحقيق التوازن فى ميزان المدفوعات بفرض قيود على الواردات ، سوف يسهم فى زيادة التضخم المحلى ، لتخفيضه العرض عن الطلب المحلى ، ومن ثم يتعارض مع هدف تحقيق الاستقرار فى الأسعار.

وعلى كل ، فإنه يمكن القضاء على ذلك التعارض والتضارب فى الأهداف، باستخدام حزمة متناسقة من إجراءات وأدوات السياسات الاقتصادية، بما يتيح تحقيق الأهداف دون حدوث ذلك التعارض بين الأهداف.

مراجع وهوامش الفصل الأول

(1) Fridrich, Klaus, **International Economics, Concepts and Issues,** McGraw-Hill Book Company, New York, 1979, pp. 255-257.

(٢) د. مصطفى محمد عز العرب ، **سياسات وتخطيط التجـــارة الخارجيـــة**، الدار المصرية اللبنانية ، القاهرة ، ١٩٨٨، ص ١٧.

(3) Tinbergen, J., **Economic Policy: Principles and Design,** North-Holland Publishing, 1967, pp. 10-11.

(4) Killick, T., **Policy Economics**, ting Killick, London, 1983, pp. 34-38.

(5) Chachaliddes, M., **Principles of International Economics,** McGraw-Hill Book Company, New York, 1978, pp. 451-472.

(6) Krugman, P. (ed.), **Strategic Trade Policy and the New International Economics,** The MIT Press, London, 1983, pp.1-20.

الفصل الثانى

سياسات التجارة الخارجية فى حالة الحرية والحماية

٢/١- مقدمة

يتبين من الاستقراء التاريخى ، إن سياسات التجارة الخارجية على المستوى الدولى ، لم تعرف حماية مطلقة أو حرية مطلقة.

وإنما تتراوح سياسات التجارة الخارجية بين الأخذ بقليل من الحرية ، وكثير من الحماية ، وبهذا تقترب سياسات التجارة الخارجية من الاكتفاء الذاتى، أو تنتهج سياسات التجارة الخارجية كثيراً من الحرية وقليلاً من الحماية وبهذا تقترب من سياسات الحرية.

ويتوقف إتباع الدولة لسياسات الحرية أو الحماية ، على المتغيرات الزمانية والمكانية ، وكذلك على نوع النشاط الاقتصادى ، بالإضافة إلى تغير القوى الاقتصادية على الساحة الدولية يفرض على الدولة أحياناً إنتهاج سياسة الحرية فى فترة معينة وسياسة الحماية فى فترة أخرى ، وقد تحمى بعض المنتجات وتحرر التبادل فى غيرها. وهكذا وفقاً لما تمليه الظروف والمصلحة.

ومن المعلوم أن سياسة الحرية وسياسة الحماية شأنها فى ذلك شأن باقى السياسات الاقتصادية ، قد يترتب عليها تحقيق مكاسب لبعض الفئات وإلحاق الضرر ببعضها الآخر ، فتمتع أحد الأنشطة بالحماية يفيد ذلك النشاط ولكن يلحق ذلك ضررا بقطاعات وأنشطة أخرى قد تحقق لها حرية التجارة مكاسب أفضل.

وتسعى مجموعات المصالح فى الدولة والأنشطة والقطاعات المستفيدة من الحرية أو الحماية إلى الضغط على السلطات لتبنى وجهة نظرها ، ومن ثم تحقيق مكاسب نتيجة لذلك.

ويتناول هذا الفصل التطور التاريخى لسياسات التجارة الخارجية على

المستوى الدولى ، ثم تحليل ودراسة حجج سياسات الحرية والحماية.

٣/٢- لمحة تاريخية عن سياسات التجارة الخارجية

وسوف نتعرض فى هذا الجزء لسياسات التجارة الخارجية على المستوى الدولى خلال الفترات السابقة وحتى الآن وذلك كما يلى:

١/٣/٢- فترة ما قبل الحرب العالمية الأولى:

يرجع كثير من الاقتصاديين سياسة الحماية إلى سياسة التجاريين التى سادت فى الفترة من ١٤٥٠م – ١٧٥٠ م ، والتى كانت تهدف إلى تجميع الثروة التى تمثل قوة الدولة ، وذلك عن طريق زيادة الصادرات عن الواردات ، وإتخاذ كافة الإجراءات التى من شأنها التحكم فى الميزان التجارى لصالح الدولة.(١)

وقد ظهرت هذه السياسة بوضوح فى البرامج التى طبقتها كل من بريطانيا وفرنسا بغرض النهوض بالصناعة الوطنية وحمايتها من المنافسة الأجنبية ، وذلك من خلال استخدام الحماية. ولكن نظراً لما تمخض عن إتباع سياسة التجاريين من آثار ضارة فى معظم الدول ، وما أحدثته من انخفاض فى حجم التجارة الدولية ، فإنه بدأ منذ النصف الثانى من القرن الثامن عشر تياراً فكرياً ضد الحماية التجارية متمثلاً فى كتابات الطبيعيين والتى كانت ترى أن قوانين طبيعية أزلية تتحكم فى الحياة الاقتصادية ، ومن ثم فإن تدخل الدولة يعطل القوانين الطبيعة ويلحق إضرارا بالحياة الاقتصادية ، ولهذا عارضو فرض القيود على التجارة الخارجية.

وقد بز الفكر التقليدى ابتداءاً من آدم سميث الذى نظر إلى الحرية الاقتصادية على أنها من المقدسات التى تزيد من رفاهية الدول.

وخلص الفكر التقليدى إلى أن حرية التجارة تمكن من الاستفادة من التخصص وتقسيم العمل وزيادة الرفاهية.

وكانت بريطانيا هى الدولة التى بدأت فى التخفيف من الحماية التجارية التى تطبقها ، لأنها كانت تمثل القوة الاقتصادية الأولى فى العالم فى تلك الفترة، فمنها بدأت الثورة الصناعية وكانت تملك قاعدة صناعية لا تنافس فى ذلك الوقت ، ومن ثم فإن المنتجات الإنجليزية فى تلك الحقبة ، كانت لها السيطرة على الصادرات من السلع الصناعية وخفضت الضرائب الجمركية على حوالى ٧٥٠ سلعة من الواردات. ومع حلول عام ١٨٤٠ ألغت بريطانيا الضرائب الجمركية على ٥٢٠ سلعة وما تبقى من ضرائب على الصادرات ، وهى الضرائب التى كانت تفرض على الصادرات من المواد الخام.

وكان العمل الذى أظهر اعتناق بريطانيا لحرية التجارة هو إلغاء قوانين القمح التى كانت تحد من استيرادها ، وذلك فى مايو ١٨٤٩ وإن كان هذا الالغاء لم يتم تنفيذه إلا فى عام ١٨٤٩ وذلك بسبب معارضة المزارعين الإنجليز. وفى عام ١٨٦٠ م تم تخفيض عدد السلع المفروض عليها الضرائب الجمركية إلى ٤٨ سلعة فقط أهمها السكر الذى كانت الضرائب الجمركية عليه مورداً هاماً لإيرادات الخزانة ، ولكن تم إلغاء الضريبة الجمركية على السكر فى عام ١٨٧٥م. وأستمرت بريطانيافى إنتهاج حرية التجارة حتى قيام الحرب العالمية الأولى.

واتجهت كل من بلجيكا وهولندا إلى تحرير التجارة إبتداءا من منتصف القرن التاسع عشر ، أما الولايات المتحدة فإنها فرضت فى عام ١٨٤٩ ضريبة على الواردات مقدارها ٣٠% إلا أنها خفضتها فى عام ١٨٥٧ إلى ٢٤%.

ويعتبر عام ١٨٦٠ حدثا هاما فى السياسة التجارية لفرنسا حيث عقدت معاهدة مع بريطانيا ، أنهت بموجبها الحماية التجارية واستبدلت بهـا حريـة التجارة ، وتضمنت هذه المعاهدة إلغاء فرنسا كافة أنواع الحظر التجارى وعدم فرض أية ضريبة جمركية على الواردات من المواد الغذائية والأولية. وعلـى فرض ضريبة تتراوح ما بين ١٠% إلى ١٥% فقط من قيمة الـواردات علـى المنتجات الصناعية. وبالنسبة للجانب البريطانى فقد نصت المعاهدة على دخول عدد كبير من المنتجات الفرنسية إلى بريطانيا دون ضريبة جمركيـة وتحميـل حوالى ٢٠ سلعة فقط بضريبة ، وكذلك تخفيض الضـريبة علـى المشـتريات الروحية، وأخيرا نصت المعاهدة على سريانها لمدة عشر سنوات قابلة للتجديـد وعلى تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية فيمـا بـين الـدولتين[٢]. وعقـدت بريطانيا معاهدات أخرى مماثلة مع كل من بلجيكا عام ١٨٦٢ وإيطاليا ١٨٦٣. ومع اتخاذ الزلفرين والنمسا عام ١٨٦٥. وكذلك الحال مع فرنسا التى عقـدت معاهدات مع بلجيكا والزلفرين عام ١٨٦٢ وسويسرا عـام ١٨٦٤ ومـع دول أوربية أخرى ، وقد احتوت كافة هذه المعاهدات على شـرط الدولـة الأولـى بالرعاية أو مبدأ عدم التمييز ، مما أدى فى النهاية إلى إنتشار تخفيض الضرائب الجمركية بين الدول الأوربية. حيث أن أى خفض بين أى دولتين ، يمتد تلقائيـا لينطبق على كافة الدول الأخرى التى ترتبط بشرط الدولة الأولى بالرعاية مـع إحدى الدولتين المتعاقدتين.

وبالنسبة للمستعمرات ، اتبعت الدول المستعمرة معها سياسـة الربـاط الاستعمارى ، والتى من شأنها ربط تجارة المستعمرات بالدولة الأم (بريطانيـا) حيث يتم تصدير المواد الأولية والمعادن من المستعمرات إلى بريطانيـا ، دون أن يكون لهذه المستعمرات الحق فى التصدير إلى أى دولة أخرى ، كما تقتصر واردات المستعمرات على الصادرات البريطانية دون أن يكون لها الحـق مـن الاستيراد من أى دولة أخرى.

وإذا ما رغبت دولة من الدول التعامل مع المستعمرات الانجليزية ، فيجب أن يتم ذلك من خلال انجلترا التى تقوم بشراء صادرات المستعمرات وتعيد بيعها إلى هذه الدولة ، وفى نفس الوقت تقوم انجلترا بشراء احتياجات المستعمرات من السلع التى لا تنتجها من الدول الأخرى وتعيد بيعها لمستعمراتها.(٣)

لكن موجة حرية التجارة الخارجية لم تدم طويلاً فمع حلول عام ١٨٧٣ بدأت تجتاح أوربا موجة من الحماية ، وذلك لأسباب متعددة لعل أهمها، مواصلة منافسة المنتجات الانجليزية لمنتجاتهم ، وتنمية الصناعة المحلية ، وكذلك الحصول على إيرادات للخزانة العامة لمواجهة الإنفاق المتزايد على الحروب والتسلح والتعليم والصحة والخدمة الاجتماعية ، بالإضافة إلى قلق المزارعين فى الدول الأوربية من منافسة القمح الأمريكى والروسى رخيص الثمن ، فضلا عن مواجهة آثار الكساد الاقتصادى عام ١٨٧٣ – ١٨٨٩ ، والذى لم يشهده العالم من قبل ، لهذا اتجهت الدول إلى إتباع الحماية التجارية ، وبذلك تكون سياسة حرية التجارة ازدهرت فقط خلال الفترة من ١٨٥٠ – ١٨٨٠ م من القرن التاسع عشر ، ثم ما لبثت أن عادت مرة أخرى الدول الأوربية الواحدة تلو الأخرى إلى إتباع سياسة الحماية ، ولم يتبقى من الدول التى تمسكت بحرية التجارة إلا بريطانيا وهولندا والدانمارك.

ومما هو جدير بالذكر أن الولايات المتحدة لم تساير الاتجاهات نحو حرية التجارة التى سارت فيها دول أوربا خلال السنوات السابقة ، بل طبقت ضرائب جمركية بلغت ٤٧% من قيمة الواردات وذلك عام ١٨٦٤ ، وبعد انتهاء الحرب الأهلية فى أمريكا استمرت فى تطبيق ضرائب الحرب حتى صدور قانون ١٨٨٣ والذى أدى تطبيقه إلى خفض الضرائب الجمركية بحوالى ٥% ، ولكن فى عام ١٨٩٠ صدر قانون ماكينلى الذى رفع مستوى التعريفات

لأول مرة إلى ٥٠% وفرض رسوما عالية على الواردات من المنسوجات والحديد والصلب والزجاج والصفيح ، كما زادت الضرائب الجمركية على الواردات من المنتجات الزراعية لإرضاء طبقة المزارعين الذين كانوا يواجهون منافسة من الصادرات الكندية. ومع تولى الديمقراطيون الحكم خفضوا الضرائب الجمركية فى عام ١٨٨٤ إلى ٤٠% ولكن مع تولى الجمهوريين الحكم بعد ذلك رفع متوسط الضرائب الجمركية إلى ٥٠% ولم تحدث تغييرات ذات بال حتى عام ١٩١٣ عندما خفض الديمقراطيون متوسط الضرائب الجمركية إى ١٦% فقط. ولكن ذلك لم يستمر طويلا بسبب اندلاع الحرب العالمية الأولى.

إما بالنسبة لألمانيا فقد رفعت فى عام ١٨٨٠ ضرائبها الجمركية وفى فرنسا ارتفعت الضريبة الجمركية فى عام ١٨٨١ ثم تم رفعها مرة أخرى فى عام ١٨٨٤ ، وبحلول عام ١٨٩٢ تخلت فرنسا عن المعاهدات التجارية ، وفى عام ١٩١٠ عاودت فرنسا رفع الضرائب الجمركية مرة أخرى ، وفى إيطاليا ارتفعت معدلات الضرائب الجمركية منذ ١٨٩١ بعد أن كانت معتدلة ، ولم يتبقى إلا بريطانيا وهولندا تنتهجان حرية التجارة.

٢/٢/٢- فترة ما بين الحرب العالمية الأولى والثانية :

اتجهت كل الدول إلى تطبيق مزيد من إجراءات الحماية بع بداية الحرب العالمية الأولى ، ومع انتهاء الحرب لم تنتهى الحماية على التجارة الدولية ، بل زادت موجة الحماية نتيجة للكساد العظيم فى عام ١٩٢٩ ، ولم تكتفى الدول بفرض الضرائب الجمركية ، بل طبقت نظام الحصص والحظر ، وفرضت كثير من الدول ضرائب جمركية إضافية بمقدار انخفاض قيم عملات هذه الدول. وأدى إتباع كثير من الدول فى ذلك الوقت لنظام الرقابة على الصرف إلى لجوء الدول إلى الاتفاقيات التجارية الثنائية ، وترتب على هذه الاتفاقيات تحويل التجارة من قنواتها العادية متعددة الأطراف إلى قنوات ثنائية مما أدى إلى

انخفاض فى حجم التجارة الدولية.

ومع بداية الحرب العالمية الثانية اتبعت الدول المتحاربة سياسات الحظر التجارى مع الدول الأعداء ومراقبة التجارة مع الدول المحايدة.

وبدأت العلاقات الاقتصادية الدولية تخضع للاعتبارات السياسية ، فقيدت المانيا تجارتها الخارجية بشتى الوسائل ووضع النشاط الاقتصادى تحت السيطرة المباشرة للدولة وانتشرت موجة الاكتفاء الذاتى.

٣/٣/٢- فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية وحتى بداية السبعينات:

وبانتهاء الحرب العالمية الثانية فى عام ١٩٤٥ بدأت الدول تخفض من وطأة الحماية وأصبحت هذه الدول تعتمد على الضرائب الجمركية فى تنظيم التجارة ، وبانتهاء الحرب العالمية الثانية أيضا تأكدت زعامة الولايات المتحدة الأمريكية كأقوى قوة اقتصادية فى العالم ، ومن ثم بذلت الولايات المتحدة الأمريكية جهودا مكثفة مع غيرها من الدول للعمل على تحرير التجارة ، وأسفرت تلك الجهود عن إنشاء منظمة التجارة الدولية عام ١٩٤٨.

ويعرف ميثاق منظمة التجارة الدولية باسم ميثاق هامانا. إلا أن عدم موافقة أمريكا على اتفاقية المنظمة جعلها لم تر النور. ومن خلال عمل اللجنة المختصة بوضع تقرير مشروع منظمة التجارة الدولية ، قامت هذه اللجنة بتنظيم مفاوضات بين الدول أثمرت عن عقد الاتفاق العام للتعريفات والتجارة (الجات) فى أكتوبر ١٩٤٧ من ٢٣ دولة. وذلك لتحقيق عدة أهداف من بينها تحرير التجارة بين الدول وتسوية المنازعات التى تنشأ بينها. وقد حققت الجات عن طريق تحرير التجارة الدولية تقدما فى بعض المجالات ، وقد ترتب على المفاوضات المتعددة الأطراف التى تمت فى إطار منظمة الجات ، تخفيض فى الضرائب الجمركية بالتدريج ، بحيث أصبح متوسط الضرائب الجمركية تحت

شرط الدولة الأولى بالرعاية أقل من ٨% على الواردات الصناعية للدول المتقدمة. وشهد العالم فى فترة الخمسينات والستينات اتجاها نحو تحرير التجارة وساعد على ذلك تحقيق الدول المتقدمة لمعدلات مرتفعة من النمو واستقرار فى أسعار الصرف.

٤/٣/٢- فترة بداية السبعينات وحتى الآن :

ومع بداية السبعنيات بدأت الدول المتقدمة العودة مرة أخرى إلى انتهاج سياسة الحماية ، ولما كانت الدول المتقدمة ملتزمة بتخفيض ضرائبها الجمركية فى إطار مفاوضات الجات ، فإنها اقدمت على انتهاج الحماية باستخدام الأدوات غير التعريفية والتى تشمل أنواعاً عديدة من القيود والوسائل الكمية والمالية والإدارية والفنية والتى ترتب عليها منع الصادرات بصفة جزئية أو كلية من دخول الأسواق.

وإذا كانت الدول المتقدمة قد خفضت الضرائب الجمركية على وارداتها من المنتجات الصناعية وبالتالى تضاءل دور الضرائب الجمركية بوصفها أداة رئيسية من أدوات الحماية ، إلا أنها لا تزال تقدم حماية كبيرة لبعض القطاعات فى الدول المتقدمة ، وخاصة تلك التى تمثل أهمية تصديرية للدول الآخذة فى النمو. فضلا عن أن هيكل الحماية فى الدول المتقدمة فى فترة السبعنيات والثمانيات كان يتصف بخصائص من شأنها أن تمثل عوائق أمام الصادرات الصناعية للدول الآخذة فى النمو ، ويتمثل ذلك فيما يلى:

١- ارتفاع معدلات التعريفة الاسمية على الواردات من الدول الآخذة فى النمو مقارنة بمعدلات التعريفة التى تفرض على الواردات من دول أخرى ، حيث أن متوسط تعريفات الجماعة الاقتصادية الأوربية (الاتحاد الأوربى فيما بعد) على وارداتها من السلع الصناعية ونصف المصنعة بعد جولة طوكيو هى ٦% ، بينما بلغ متوسط التعريفة التى تطبقها الجماعة الأوربية

على وارداتها الصناعية من الدول الآخذة فى النمو ٦,٧% ، وكذلك نجد متوسط تعريفة الولايات المتحدة على وارداتها الصناعية عموما ٤,٩% ، بينما متوسط التعريفة التى تفرضها على وارداتها من الدول الآخذة فى النمو ٨,٧% ، أما فى اليابان فمتوسط التعريفة على إجمالى وارداتها هو ٥,٤% ، بينما على وارداتها من الدول الآخذة فى النمو ٦,٨%. ومفاد ذلك أن الدول المتقدمة كانت تفرض معدلات تعريفية أعلى على وارداتها من السلع الصناعية من الدول الآخذة فى النمو عن تلك التى تفرضها على وارداتها من السلع الصناعية من الدول الأخرى ، ومن ثم يعتبر ذلك تحيزا فى هيكل تعريفات الدول المتقدمة ضد الواردات الصناعية من الدول الآخذة فى النمو.

٢- تزايد معدلات الحماية الفعلية عن الاسمية للواردات من السلع الصناعية ، فقد تبين من دراسة للانتكاد[٤] أن الولايات المتحدة الأمريكية تطبق أعلى معدلات التعريفة الفعلية المرجحة على وارداتها من المنسوجات تبلغ ٢٢,٧% ، ومن الأحذية حوالى ١٢,٩% ، والمنتجات الخزفية ١٢% ، ونفس الأمر ينطبق على باقى الدول المتقدمة ، هذا بالإضافة إلى أن الحماية الفعلية المفروضة على السلع المستوردة من الدول الآخذة فى النمو تكون أعلى من مثيلاتها المستوردة من الدول المتقدمة الأخرى.

٣- التصاعد التعريفى ، حيث توجد نزعة واضحة فى هيكل التعريفة للدول المتقدمة نحو التصاعد بارتفاع درجة تصنيع المنتجات ، حيث تبلغ التعريفة على المطاط الطبيعى ٢,٣% فى حين تبلغ على أدوات المطاط المصنعة حوالى ٦,٧% ، وتبلغ على الجلود ١,٤% بينما على المصنوعات الجلدية ٩,٢% ، وفى حالة القطن نجد أن متوسط التعريفة هى ٠,٦% بينما تصل فى المنسوجات إلى ١٧,٦% ، وينطوى هذا التصاعد التعريفى بارتفاع

درجات التصنيع على تحيز ضد الصادرات المصنعة فى الدول الآخذة فى النمو.

وفى الحالة التى لا تتصاعد فيها التعريفات الجمركية يستعاض عن ذلك بأشكال أخرى من الحماية مثل الحماية التكنولوجية ، أى لا توجد حاجة لزيادة التعريفات مع زيادة درجة التصنيع ، وذلك من المنتجات المتطورة تكنولوجيا والتى لا يتوافر للدول الآخذة فى النمو مقدرة تكنولوجية لإنتاجها.

ومع بداية عقد التسعينات وانهيار الكتلة الشيوعية وانفراط عقد ما كان يسمى بالاتحاد السوفيتى وتفككه إلى جمهوريات مستقلة عن بعضها البعض ، وتحول دول الاتحاد السوفيتى سابقا ودول الكتلة الشرقية إلى اقتصاديات السوق، وكذلك تطبيق كثير من الدول النامية لبرامج الاصلاح الاقتصادى وما تضمنه من تحرير لتجارتها الخارجية أدى ذلك وغيره إلى تخفيف تدخل الدولة فى التجارة الخارجية فى هذه الدول ، حيث لم تعد تتم من خلال التحكم المباشر للدولة باستخدام الاتفاقيات التجارية الثنائية ، وأصبحت هذه الدول أكثر انفتاحا على السوق العالمى ، وهذا يعتبر تحركا نحو حرية التجارة.

وفى المقابل حدث تغير فى المراكز الاقتصادية على المستوى العالمى ، فدول جنوب شرق آسيا تتصاعد معدلات نموها وتصنيعها بما يشكل تهديدا لبعض المنتجات فى الدول المتقدمة ، وكذلك توحد الالمانيتين ، وبزوغ أوربا الموحدة فى عام ١٩٩٣ م ، وبذلك تصبح أكبر تكتل اقتصادى على الساحة العالمية، وما يتوقعه الاقتصاديون من انطلاق المارد الصينى فى الفترة القادمة.

وما تمثله اليابان حاليا من كونها من أكبر القوى الاقتصادية فى العالم بالإضافة إلى اتجاه الدول إلى التكتل الاقتصادى. فبجانب الاتحاد الأوربى الذى يضم ٢٥ دولة ، يوجد التكتل الاقتصادى لجنوب شرق آسيا ، والتكتل

الاقتصادى لدول أمريكا الشمالية ، وكذلك بعض التكتلات الاقتصادية لعدد من الدول الآخذة فى النمو ، كل هذه التكتلات تمثل تحريرا للتجارة بين دول التكتل الاقتصادى ، وفى نفس الوقت تزايد الحماية بين دول التكتل من ناحية وبقية دول العالم من ناحية أخرى. كذلك ما يترتب على تطبيق اتفاقيات أوراجواى من تخفيض فى القيود على التجارة الدولية ، ادى ذلك إلى زيادة درجة حرية التجارة على المستوى العالمى.

كان ذلك وغيره من المتغيرات التى تتم على الساحة الدولية فى الوقت الراهن يجعل مجال المواجهة بين الدول فى المرحلة القادمة يتم على الساحة الاقتصادية ، وذلك باستخدام الأدوات والسياسات المختلفة للتجارة الخارجية ، ومن ثم فمن المتوقع تزايد أكبر فى أهمية سياسات التجارة فى المستقبل نتيجة لهذه التغيرات التى تحدث على الساحة الدولية.

٣/٢- سياسة حرية التجارة

ينظر إلى سياسة حرية التجارة على أنها تدفق السلع بين الدول دون قيود ، وتقوم سياسة حرية التجارة على الفكر التقليدى الذى ينطوى على أن الأنشطة الاقتصادية يجب أن تعمل فى ظل حرية اقتصادية، حتى تصل إلى أفضل وضع ممكن ، ومن ثم فإنه فى ظل حرية التجارة ستتخصص كل دولة فى إنتاج السلع التى تنتجها بتكلفة أقل من أية دولة أخرى مضافا إلى ذلك تكلفة النقل.(٥)

والمؤيدون لسياسة حرية التجارة الخارجية ينظرون إلى التجارة الدولية نفس نظرتهم إلى التجارة الداخلية ، فكما أن التجارة الداخلية تحقق فوائد تقسيم العمل والتخصص بين الأفراد داخل الدولة الواحده ، كذلك التجارة الدولية تحقق التخصص وتقسيم العمل بين الدول ، ولذلك يهدف أنصار حرية التجارة الدولية أن تكون دول العالم جميعا بمثابة سوق واحد تتداول الثروات فيها فى حرية

وسهولة كما لو كانت دولة واحدة.[٦]

ويسوق أنصار الحرية العديد من الحجج لتأييد سياسة حريـة التجـارة الدولية ، وأهم هذه الحجج يتمثل فيما يلى:

٢/٣/١– التخصص وتقسيم العمل الدولى :

يرتبط التخصص وتقسيم العمل الدولى بالحرية التجارية ، حيث تمكـن حرية التجارة الدولية تخصص كل دولة فى السلعة التى تتمتع فيها بميزة نسبية ، أو بمعنى آخر تستطيع أن تنتجها بنفقة نسبية أقل من باقى دول العالم، وبالتالى ، اذا ما تخصصت كل دولة فى سلعة التفوق النسبى ، فهذا كفيل بزيـادة الحجـم الكلى للسلع التى يمكن لكافة الدول أن تنتجها ، وذلك بالقدر نفسه من المـوارد الإنتاجية ، نظرا لتخصص كل دولة فى السلعة التى يمكن أن تنتجها بأقل قـدر من الموارد ، وهكذا فإنه فى حالة تخصص كل دولة فى سلعة التفوق النسـبى وتصدير هذه السلع مقابل استيرادها للسلع التى لا يتوافر لديها ميزة نسبية فـى إنتاجها ، عند ذلك تزيد رفاهية الدول المشتركة فى التجارة الدولية.

٢/٣/٢– حرية التجارة تخفض الأسعار :

تؤدى حرية التجارة إلى انخفاض أسعار السلع المستوردة ، والتى لا يمكن انتاجها فى الداخل إلا بنفقات مرتفعة ، وهذا يؤدى إلى زيادة الدخل الحقيقى للدولة ، وإن كانت هذه الحجة تلحق ضررا ببعض المنتجين الذين يستفيدون من الحماية ، إلا أن هؤلاء يمكنهم أن يتحولوا إلى أنشطة اقتصادية يتوافر لهم فيها ميزة نسبية.

٢/٣/٣– تمنع حرية التجارة قيام الاحتكارات :

فالحرية تدعو إلى التنافس بين المنتجات المحلية والأجنبية ، بينما يترتب على إقامة حائط من الحماية للمنشآت المحلية مساعدتها على تكوين الاحتكارات

للاستفادة من الحماية ، وقد يلجأ المحتكر إلى تخفيض الإنتاج وذلك بقصد تخفيض العرض حتى يمكنه رفع الأسعار ، طالما كان آمنا من المنافسة الأجنبية، ومن ثم فإن فرض الحماية يساعد على قيام الاحتكارات التى تلحق أضرارا الاقتصاد القومى.

٢/٣/٤- تؤدى حرية التجارة إلى تشجيع التقدم الفنى :

فتحفز المنافسة المنتج وتدفعه إلى تحسين وسائل إنتاجه ، أما حماية السوق المحلى فقد يؤدى إلى عدم الاهتمام بالبحوث والتطوير ، ويتوقف حجم الإنفاق على البحوث والتطوير اللازم للتوصل إلى منتج جديد إلى حيز الوجود ، على عدة شروط لعل أهمها يتمثل فى[٧]توافر سوق داخلى قادر على استيعاب المنتجات الجديدة ، وفتح الطريق أمام استخدام الطرق والوسائل الفنية الجديدة بحيث تدر الاستثمارات فى مجالات البحوث والتطوير عائداً مجزياً يبرر حجم هذه الاستثمارات ، وتوافر حرية التجارة تمكن من التغلب على صغر حجم السوق ، فحرية التجارة تعنى كبر حجم السوق ، وبالتالى إمكان الإنفاق على البحوث والتطوير ، بالإضافة إلى أن التنافس يدفع إلى الإنفاق على البحوث والتطوير من أجل التفوق على المنافسين.

٢/٣/٥- تؤدى الحماية إلى الحروب التجارية :

تؤدى الحماية إلى حدوث صراعات فى مجال العلاقات الاقتصادية الدولية ، حيث يترتب على فرض دولة قيوداً على الواردات إليها قيام الدول الأخرى بإجراءات مماثلة ، وبالتالى انتشار القيود على التجارة الدولية بين الدول المختلفة ، ومن ثم يؤدى ذلك إلى ما يمكن أن نطلق عليه الحروب التجارية بين الدول. وغنى عن البيان أن هذه الحروب التجارية يترتب عليها انخفاض فى حجم التجارة الدولية وتدهور مستوى الرفاهية العالمى.

وهكذا إذا ما فرضت الدولة القيود على وارداتها من الخارج ، بحيث

تمنع أو تخفض هذه الواردات ، وقامت الدول الأخرى بالرد عليها وإتباع نفس السياسة ، فإن النتيجة الطبيعية هى انكماش حجم التجارة الدولية ، لذلك ينبغى أن ننظر إلى التجارة الخارجية لا على أنها وسيلة عدائية تستخدم فى إفقار الدول الأخرى ، بل على أنها وسيلة تستخدم لزيادة مستوى الدخول فى جميع الدول فضلا عن خدمة الأهداف السياسية ، وزيادة التعاون الدولى.(٨)

٤/٢- سياسة الحماية

تفرض الدول الحماية مدفوعة بأسباب اقتصادية فى بعض الأحيان ، مثل رغبة الحكومة فى حماية صناعات معينة ، طالما كان ذلك يحافظ على مستوى التوظف فى تلك الصناعات ، التى تتعرض للمنافسة الأجنبية ، وقد تعرض الحماية لأسباب غير اقتصادية كأن يوجد فى المجتمع بعض مجموعات المصالح التى يمكنها التأثير على صانعى السياسة بما يحقق مصالحهم من فرض الحماية على الأنشطة الخاصة لتلك المجموعات. لذلك تسعى الجماعات التى تمثل الواردات ضررا لمصالحهم إلى طلب الحماية ، وفى نفس الوقت تلجأ الحكومة إلى فرض الحماية إذا ما كان فى ذلك تحقيق بعض مصالحها. ومن ثم يمكن القول أن انتهاج الدولة للحماية هو محصلة توليفة من العوامل يتعلق بعضها بجانب الطلب وبعضها الآخر بجانب العرض كما يلى:

٢/٤/١- الطلب على الحماية :

تمثل المجموعات التى يؤدى تحرير التجارة إلى إلحاق ضرر بمصالحها جانب الطلب على الحماية. وقد تشكل الحجج الاقتصادية وزنا فى طلب الحماية، ولكن قد يكون ضئيل الأهمية، فعوامل مثل انتقال الميزة النسبية من الدول المتقدمة إلى الدول الآخذة فى النمو وزيادة تغلغل الواردات ، وارتفاع البطالة ، والتكيف الهيكلى فى هذه الدول يعد مصدراً لحفز مجموعات المصالح على طلب الحماية. وفيما يلى شرح لهذه العوامل:

٢/٤/١/١- انتقال الميزة النسبية:

من المعلوم أن المزايا النسبية تسهم فى تحديد نمط واتجاه التجارة الخارجية ، ومن ثم فعندما يتوافر لدولة ما ميزة نسبية سواء كانت طبيعية أو مكتسبة فى إنتاج سلعة معينة ، فمن الممكن لهذه الدول أن تشارك فى التجارة الدولية بتصدير هذه السلعة إلى الدول الأخرى التى لا تتوافر لديها هذه الميزة. ويقدم نموذج دورة حياة المنتج كيفية انتقال سلعة معينة من الدول صاحبة الاختراع إلى الدول الأخرى.[٩] ويعنى ذلك أن الميزة النسبية التى كانت تتمتع بها الدولة صاحبة الاختراع فى إنتاج هذه السلعة قد انتقلت إلى دولة أخرى.

ويوضح نموذج دورة حياة النتج أن توافر مجموعة من الشروط التى تساعد على الاختراع والتحديث فى إحدى الدول المتقدمة ، تجعل من هذه الدولة موطنا لإنتاج سلعة جديدة أو تقديم طريقة جديدة للإنتاج ، أو إدخال تحسينات تؤدى إلى تغيير فى شكل ومواصفات السلعة القائمة. وتتمثل هذه الشروط فى العناصر التالية:

- توافر طبقة من العلماء والخبراء والمتخصصين.
- وجود المعامل الحديثة لإجراء التجارب والبحوث.
- ملاءمة هيكل السوق لتقديم السلعة الجديدة ، ويرتبط هيكل السوق بمستوى الدخل وأذواق المستهلكين وأحوال المنافسة.

ومن الملاحظ أن المقومات السابقة ، تتوافر عادة فى أكثر الدول تقدما، ومن ثم يبدأ إنتاج السلعة الجديدة فى إحدى هذه الدول ، ويستمر الأمر على هذا النحو إلى أن تتغير أحوال السوق ويستقر الأسلوب الفنى لإنتاج السلعة ، فتشارك الدول المتقدمة الأخرى فى إنتاج وتصدير هذه السلعة ، وهنا يدخل المنتج المرحلة الثانية من مراحل نموذج دورة حياة المنتج وهى مرحلة المنتج الناضج.

وعند وصول المنتج إلى مرحلة النمطية ، حين تتشابه دول الإنتاج بين دول العالم ، وتصبح المنافسة السعرية هى العامل الرئيسى فى اكتساب الميزة النسبية لإنتاج هذه السلعة ، وتشارك الدول الآخذة فى النمو فى إنتاج هذه السلعة فى تلك المرحلة ، وتقوم بتصديرها إلى الدول المتقدمة استنادا إلى انخفاض تكاليف الإنتاج ، التى مرجعها وفرة عوامل الإنتاج المستخدمة فى إنتاج هذه السلعة.

وبناء على ما سبق ، فإذا كان المنتج كثيف الاستخدام لعنصر العمل وأمكن للدول الآخذة فى النمو المشاركة فى إنتاجه وتصديره ، يعنى ذلك فقد الدول المتقدمة لميزاتها النسبية فى هذا المنتج ، ومن ثم يطرأ تغييراً على نمط وإتجاه التجارة الدولية.

وبالنسبة لانتقال الميزة النسبية ، فمن المفيد التفرقة بين نوعين من الصناعات.(١٠)

الصناعات التقليدية:

مثل المنسوجات والأحذية والمنتجات الخشبية ، وتنتقل الميزة النسبية لهذه الصناعات من الدول المتقدمة إلى الدول الآخذة فى النمو ليس بسبب التقدم التكنولوجى فى الدول الآخذة فى النمو ، وإنما بسبب الانخفاض فى التكاليف النسبية للعمل.

الصناعات الحديثة:

تحدث تغيرات فى الميزة النسبية لهذه الصناعة نظرا لما تقوم به مراكز البحوث والتطوير من مجهودات فى مجال هذه الصناعة ، يترتب عليها حصول الدولة على ميزة نسبية. هذه التغييرات فى المزايا النسبية التى توجد فى الصناعات الحديثة تتم بين الدول المتقدمة بعضها البعض.

ومن الملاحظ أن انتقال الميزة النسبية من الدول المتقدمة إلـــى الـــدول الآخذة فى النمو يتم فى الصناعات التقليدية ، وهى صناعات كثيفة العمل. ولذلك فإن انخفاض الإنتاج المحلى فى الدول المتقدمة ينجم عنه زيادة معدلات البطالة بها ، وغالبا ما تتمركز هذه الصناعات فى مناطق تعانى من الكساد.

وبناء على ماسبق ، فإن السؤال التالى يطرح نفسه ، كيف تواجه الدول المتقدمة هذا الانتقال للميزة النسبية؟

والإجابة هى أن الدول المتقدمة تواجه هذا الانتقال إما بتخفيف القيـــود التى تفرضها على هجرة العمل الرخيص إليها. نظرا لأن الدول المتقدمة تفقـــد الميزة النسبية فى هذه الصناعة بسبب ارتفاع تكلفة إنتاجها الراجعة إلـــى أنهـــا صناعات كثيفة العمل ؛ ولما كانت معدلات الأجور فى الدول الآخذة فى النمـــو أقل من الدول المتقدمة ، لذلك يمكن للدول المتقدمة السماح للعمالـــة الأجنبيـــة الرخيصة بالانتقال إليها ، مما يمكنها من إنتاج السلعة بتكلفة منخفضة. ولكـــن ذلك يتعارض مع مصالح العمال المحليين ، ويمكن أن تتحقق مصـــالح العمـــل المحلى باستخدام بديل آخر وهو البديل الذى تلجأ إليه الدولة وهو استخدام سياسة الحماية.

ومن هنا فإن استجابة الحكومة بالسماح بزيادة هجرة العمل الأجنبى إليها يحقق مصالح المنظمين المحليين ، غير أنها لا تحقق مصالح العمال المحليين ، ولذلك تتجه الدولة إلى الأخذ بسياسة الحماية لمواجهة انتقال الميزة النسبية إلـــى الدول الآخذة فى النمو فى تلك الصناعات.

٢/٤/١/٢- تغلغل الواردات:

يقصد بمعدل تغلغل (ويشار إليه أحيانا باختراق) الواردات لسلعة معينة بأنه نسبة إجمالى الواردات من سلعة ما إلى الاستهلاك المحلى الظاهر من هذه

السلعة[11]. والاستهلاك الظاهر يساوى الإنتاج المحلى من هذه السلعة مضافا إليه الواردات مطروحا منها صادراتها.

ويعكس معدل تغلغل الواردات الأهمية النسبية للواردات فى إشباع الطلب المحلى. ويطلق على المعدل السابق ، المعدل الإجمالى لتغلغل الواردات، أما المعدل الصافى لتغلغل الواردات فإننا نحصل عليه بطرح الصادرات من الواردات ثم قسمته على الاستهلاك الظاهر. وتتجلى أهمية المعدل الصافى فى أن القطاعات ذات معدلات التصدير المرتفعة ينخفض طلبها للحماية عن القطاعات المماثلة لها فى معدلات اختراق الواردات ، ولكن تنخفض معدلات تصديرها.

وتعتبر المنشآت المحلية أن تزايد نصيب الواردات من السوق المحلى يمثل تهديدا لمصالحها ، ومن ثم تلجأ إلى الضغط لطلب الحماية. وبناء على ذلك تتزايد استخدام وسائل الحماية غير التعريفية مع زيادة تغلغل الواردات.

وتستدعى الضرورة التفرقة بين تغلغل الواردات الناتج عن التجارة بين الصناعات Inter-Industry Trade ، وهو ما يمثل أغلب التجارة بين الدول المتقدمة والدول الآخذة فى النمو والذى تواجهه الدول المتقدمة بالاستخدام المتزايد للحماية.

وينصرف مفهوم التجارة بين الصناعات إلى تبادل منتجات صناعية معينة مع منتجات صناعة مختلفة.

وتغلغل الواردات الناتج عن التجارة داخل الصناعات والذى يشير إلى تبادل منتجات صناعة معينة مع منتجات صناعة مناظرة لها فى الخارج والذى يمثل قدرا كبيرا من تجارة الدول المتقدمة فيما بينها.[12]

وفى ظل التجارة داخل الصناعات يتزامن تزايد معدل تغلغل الواردات مع تزايد معدل نمو الصادرات فى نفس القطاع. ويعنى ذلك أن الدولة تصدر وتستورد نفس السلعة. وبناء على ذلك تنخفض الحماية التى تعترض التجارة داخل الصناعات ، حيث يرتبط النمو والربحية فى هذه الصناعات بوفورات الحجم التى تنشأ من البيع فى الأسواق الخارجية بجانب الأسواق المحلية.

وبالنسبة لصادرات الدول الآخذة فى النمو إلى أسواق الدول المتقدمة ، فإنها تتركز فى سلع كثيفة العمل ، وسلع تستخدم تكنولوجيا نمطية إلى حد كبير ، ومن ثم تلجأ الدول المتقدمة إلى استخدام الحماية.

ونخلص مما سبق أن الدول يتزايد استخدامها للتدابير الحمائية لمواجهة تغلغل الواردات ، مما يعنى أن تغلغل الواردات أحد المتغيرات المحددة للحماية.

٢/٤/١/٣- تركز الصناعة:

تمثل قدرة الصناعة على تنظيم أعضائها ، أحد العوامل المؤثرة فى الطلب على الحماية ، حيث يمكن للصناعة من خلال تنظيم اعضاءها ، الحصول على المساهمات التمويلية المطلوبة لممارسة الضغوط من أجل الحصول على الحماية.

ويجعل تركز الصناعة من السهل تنظيم وتمويل المجهودات اللازمة للحصول على الحماية ، لأنها تحد من مشكلة القدرة على التهرب والتى تتمثل فى أنه يمكن الاستفادة من المنافع التى تحققها المجموعة التى تنتمى إليها بغض النظر عما إذا كنت ساهمت أم لا فى تحمل نفقات تحقيق هذه المنافع.[١٣]

ومن ثم يتزايد معدل الحماية للصناعة مع قلة عدد المنشآت بها ، وعندما تكون العوائد المتوقعة للصناعة محددة فإن عائد فائض المنتج لكل منشأة يزيد

مع تناقص عدد المنشآت فى الصناعة.(١٤)

ومن ثم تمثل المنشآت الرئيسية الضخمة ، مجموعة الضغط فى الصناعة نظرا لأن المنشآت الصغيرة قد تجد التكاليف اللازمة للحصول على الحماية تفوق الإيرادت المتوقعة منها. بينما الايرادات المتوقعة بالنسبة للمنشآت الضخمة قد تكون أكبر من النفقات التى تكبدتها من أجل الحصول على هذه الحماية ، حتى وإن شاركتها فى هذه الإيرادات بعض المنشآت الصغيرة ، أو التى لم تتحمل نفقات الحصول على الحماية.

ويوحى التحليل السابق ، بأن مقدرة الصناعة فى الحصول على الحماية تزيد مع تركز الصناعة فى عدد قليل من المنشآت ، وهذا صحيح فى حالة إذا ما كان هذا التركز يحسن مقدرة الصناعة فى تنسيق ومراقبة الجهود المبذولة للضغط من أجل الحصول على الحماية.

ولكن هناك من يرى(١٥) خلاف ذلك ، حيث أن الصناعة التى لا تنتشر فى منطقة جغرافية واسعة من المحتمل ألا تلقى مساندة من السلطة التشريعية فى طلبها للحماية ، حيث يعنى انتشار الصناعة ، عدد أكبر من الأصوات فى العملية الإنتخابية ، وبالتالى مقدرة أكبر فى التأثير من أجل اتخاذ قرار الحماية من خلال السلطة التشريعية.

ويتضح مما سبق أن قرار الحماية يتوقف على مدى القوة السياسية للصناعة سواء وجدت هذه القوة فى تركز الصناعة من خلال منشآتها القليلة العدد كبيرة النفوذ ، أو من خلال انتشار الصناعة ، ومن ثم زيادة عدد أصوات الناخبين.

٤/١/٤/٢- التصدير والاستثمار الخارجى للصناعة:

ينخفض طلب الحماية فى الصناعة التى تعتمد على التصدير ، نظرا لأن الصناعات التصديرية تخشى من أن فرض الحماية فى الداخل يؤدى إلـى ردود انتقامية فى أسواقها الخارجية ، ومن ثم فالمكاسب المتوقعة من زيادة الحمايـة بالنسبة للصناعة أقل من مخاطر الانتقام الخارجى.(١٦)

وتقلل التجارة ذات الاتجاهين من الطلب على الحمايـة ، حيـث يـتم استيراد أجزاء من منتج معين ، ويتم تصدير أجزاء أخرى من نفس المنـتج ، وبناء على ذلك فإن الإرتفاع النسبى فى صادرات صناعة ما سوف يقلـل مـن طلبها للحماية.

كذلك فإن ظاهرة التجارة داخل الشركات ، أى التجارة الدولية التى تقع فى روابط الملكية أو روابط الانتساب للشركات متعددة الجنسيات تـؤدى إلـى إنخفاض الطلب على الحماية ، بمعنى أن المعاملات بين الشركة الأم وفروعها تؤدى إلى انخفاض طلب الشركات على الحماية. وثمة تطور آخر حدث مؤخرا ويحتمل أن يسفر عن تقليل طلب الحماية وهو نزوع الشركات متعددة الجنسيات التى تتخذ من دولتين أو أكثر مقرا لها إلى الدخول فى مجموعة واسـعة مـن الترتيبات التعاونية بما فى ذلك المشاريع المشتركة عن طريق المسـاهمة فـى رأس المال والبحوث المشتركة والتراخيص المتبادلة وترتيبات التسويق ، وهذا التداخل للمصالح بين شركات من دول متعددة قد يؤدى إلى تنـاقص الضـغوط الحمائية فى بعض القطاعات فى تلك الدول.

وقد يكون أحد نتائج الاستثمارات الأجنبية المباشرة حدوث انخفاض فى الطلب على الحماية فيما يتعلق بالتجارة بين الدول ، وتأتى طلبات الحماية بصفة أساسية من العمال والمنظمين ، حيث لا يزال اتحادات العمال فى أمريكا وأوربا من القوى المؤثرة فى حماية المنتجـين. وترحـب اتحـادات العمـال بهـذه الاستثمارات الأجنبية لأنها تسهم فى إيجاد فرص عمل محلية أو تحافظ عليهـا.

أما موقف المنظمين فقد يكون فى طور التغيير ، فقد أظهرت الشركات الأجنبية أنها قادرة على المنافسة بالإنتاج داخل الدول المضيفة بنفس قدرتها على المنافسة بالتصدير إليها. ولهذا بدأت الشركات المختلفة تتخذ موقفا أكثر حذراً تجاه هذه الاستثمارات ، وبالتالى قد تتحول بعض المواجهات التجارية إلى مواجهات فى مجال الاستثمار.

ويمكن القول أن زيادة اعتماد الصناعة على التصدير أو وجود استثمارات مباشرة لها فى الخارج يقلل من طلبها للحماية ، أما بخصوص الشركات متعددة الجنسيات ، فإن ممارستها للتجارة قد ينطوى أو لا ينطوى على إجراءات حمائية وتمييزية وفقا لمصالحها ، فإن كانت مصالحها فى بعض الأحيان وفى بعض الأسواق تخدمها حرية التجارة فبها ونعم ، والعكس صحيح.

٢/٤/٢- عرض الحماية:

تعرض الحكومة الحماية عندما ترى أن ذلك يحقق مصالحها ، ويؤثر فى عرض الحكومة عوامل عديدة بعضها محلى وبعضها الآخر عالمى ، وللحماية جانبان ، يختص الجانب الأول بالصناعات التى تتأثر سلبيا بالواردات، أما الجانب الثانى ، يتمثل فى المستهلكين ومستخدمى المنتجات المستوردة والصناعات الأخرى والشركات متعددة الجنسيات التى تستخدم المنتجات المستوردة كمدخلات ، ومنشآت التصدير.

ومن ثم فإذا كانت الحماية تحقق مصالح الصناعات المنافسة للواردات فإنها على الجانب الآخر تلحق ضررا بباقى القطاعات وبالتالى يتوقف اتخاذ الحكومة لقرار الحماية على عوامل عديدة من أهمها ما يلى:

٢/٤/٢/١- الصناعة الناشئة:

ينصرف مفهوم الصناعة الناشئة إلى الصناعة حديثة العهد فى الدولة

والتى يتوقع لها المقدرة على المنافسة فى السوق العالمى ، بعد فترة زمنية قصيرة ، إذا ما توافرت لها الظروف الملائمة ، ومن ثم فالصناعة ليست فقط حديثة العهد لكن بجانب ذلك يجب أن تتوقع لها مستقبل نظراً لتوافر الظروف والإمكانيات فى الدولة لتصبح هذه الصناعة قادرة على المنافسة فى السوق العالمى.

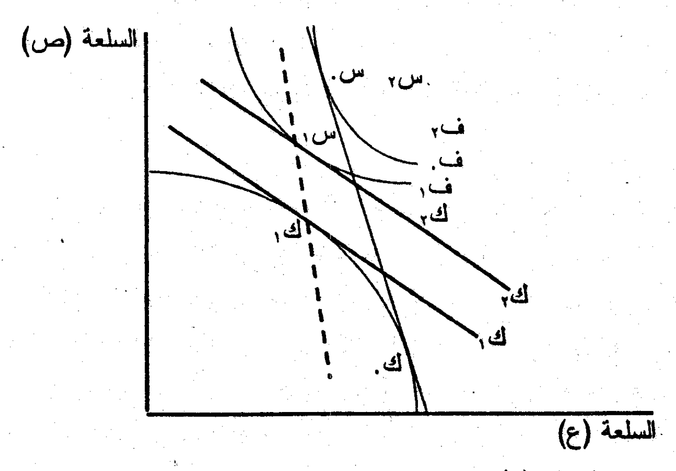
وتستخدم حجة الصناعة الناشئة كأحد المبررات التى تستخدم من أجلها الحماية ، ووفقاً لهذه الحجة تفرض الدولة الحماية المؤقتة لضمان مقدرة الصناعة الناشئة على المنافسة مع الصناعات الأجنبية. وبمرور الوقت ستصبح هذه الصناعة قادرة على تحقيق مكاسب من النمو واقتصاديات الحجم. فإذا ما بلغت الصناعة الناشئة هذه المرحلة ، فإن حاجتها للحماية سوف تختفى نظرا لأنها تصبح قادرة على منافسة المنتجين الأجانب.

ويمكن القول ، بأن الصناعة الناشئة سوف تتمتع بحماية لفترة مؤقتة ، وطوال هذه الفترة ستلحق خسائر بالاقتصاد القومى ، ويتم تعويض هذه الخسائر عندما تصل هذه الصناعة إلى مرحلة النضج والمقدرة على المنافسة فى الأسواق العالمية.

ويوضح الشكل رقم (١) الآثار قصيرة وطويلة الأجل للصناعة الناشئة، فعندما تفرض الحماية التى تأخذ شكل تعريفة جمركية فى دولة صغيرة ، وفى حالة حرية التجارة وقبل فرض تعريفة جمركية ، يتم الإنتاج عند النقطة (ك)، والاستهلاك عند النقطة س ، وفى حالة فرض تعريفة جمركية على واردات السلعة ص يترتب على ذلك انتقال الإنتاج المحلى من السلعة ص إلى ك١ ، والاستهلاك إلى س١ وتنخفض الرفاهية من ق إلى ق١ ،وفى خلال فترة الحماية المؤقتة إذا استطاعت الصناعة الناشئة الاستخدام الكفؤ للفن الإنتاجى وتنمية المهارات الإدارية فإن تحسين الإنتاجية الناتج من ذلك سوف ينقل منحنى

إمكانيات الإنتاج إلى الخارج. وعندما تصل الصناعة الناشئة إلى هذا المستوى ، فإنه يمكن (نظريا) الغاء الحماية ، وتصبح الصناعة قادرة على المنافسة علـــى الصناعات الأخرى والدول الأجنبية. (لأننا افترضنا أن الدولة دولـــة صـــغيرة وأن تطوير الصناعة الناشئة بها لن تؤثر على الأســـعار العالميـــة) ، ويتحـــدد التوازن طويل الأجل عند النقطة ك٢ والاستهلاك عند النقطة س٢ ، ومن ثم تزيد الرفاهية (تصبح المنفعة ف٢) بدلاً من ف السابقة على فـــرض الحمايـــة علـــى الصناعة الناشئة.

ويثير الاقتصاديون بعض الشكوك حول حجة الصناعة الناشئة كمبـــرر لفرض الحماية(١٧) ، وأول الأسباب وربما السبب الرئيسى هو صـــعوبة تحديـــد الصناعات المؤهلة للحماية مقدماً والتى تجعلها الحماية المؤقتـــة قـــادرة علـــى المنافسة فى الأسواق العالمية فيما بعد.



شكل رقم (١) يوضح حجة الحمالية للصناعة الناشئة

ففى كل عام تنشئ كثير من المنشآت والصناعات وعدد غير قليل منها لا يستمر ، وتتطلب سياسة حماية الصناعات الناشئة ، إدراك صانع السياسة مقدما الصناعات التى يمكنها عندما تصل إلى مرحلة النضج والمنافسة فى السوق العالمى. ويترتب على خطأ صانع السياسة فى تحديد هذه الصناعات تكلفة مرتفعة جداً. حيث يعنى ذلك تحمل الاقتصاد خسائر عدم الكفاءة لصناعات ليس لها مستقبل ، أو بمعنى آخر صناعات لا يمكنها المنافسة فى المستقبل فى الأسواق العالمية.

وبافتراض أن صناعة معينة يتوفر لها إمكانيات النمو والربح فى السمتقبل ، ففى هذه الحالة لماذا تفرض الدولة حتى الحماية المؤقتة؟ فإذا كان من المتوقع نجاح الصناعة فى المستقبل ، فإن مستثمرى القطاع الخاص سيرغبون فى الاستثمار فى هذه الصناعات. حيث يتحملوا بعض الخسائر فى الأجل القصير مقابل ما سوف يحصلون عليه من أرباح فى الأجل الطويل.

ويشكك الاقتصاديون فى مقدرة صانعو السياسة الحكومية فى بيان الصناعات المؤهلة للنمو والأرباح فى المستقبل بصورة أفضل من مستثمرى القطاع الخاص ، نظراً لأن مستثمرى القطاع الخاص لديهم الحافز للعمل فى المشروعات التى لها إمكانيات النجاح فى المستقبل.

وحتى إذا أصبح صانعى السياسة الحكومية مدركين إلى حد ما للصناعة التى من المحتمل أن تحقق نجاح فى المستقبل بصورة أفضل من مستثمرى القطاع الخاص ، فالبديل للحماية هو تقديم الحكومات المعلومات الخاصة بتلك الصناعات للقطاع الخاص لتشجيعهم على أخذها فى أولوياتهم.

المشكلة الثانية فى أن المساندة التى تتلقاها الصناعة التى تتحول إلى النجاح تعتبر دليل غير كافى على أن الحماية فى حد ذاتها سياسة حكمية.

ويجب أن يتحقق من حماية الصناعة الناشئة منافع كثيرة فيما بعد تعوض خسائر الكفاءة التى حدثت أثناء فترة الحماية، وبالإضافة إلى أن الموارد المنفقة على تطوير الصناعة الناشئة يمكن إنفاقها على صناعات أخرى أكثر نجاحاً.

والمشكلة الثالثة هى أن حجة الصناعة الناشئة تبرر فقط الحماية المؤقتة، ولكن الاستقراء التاريخى يوضح أن الصناعة التى تمنح حماية من الصعوبة إلغاء هذه الحماية ، حتى إذا ما تغيرت الظروف وأصبحت الصناعة قادرة على المنافسة بدون حماية. والمكاسب التى تحصل عليها الصناعة من الحماية على حساب المستهلكين المحليين والمنتجين الأجانب يخلق حافز للمنتجين فى الصناعة للضغط بقوة لاستمرار الحماية حتى بعد أن تختفى مبررات الحماية.

والآن ، هل هناك مدخل آخر لتشجيع الصناعة الناشئة فى الأجل القصير حتى تسمح لها بالتطور بأقل تكلفة ممكنة للاقتصاد ؟ البديل هو إعانة الإنتاج المباشرة لتلك الصناعات ، حيث يترتب على الحماية زيادة الإنتاج وإنخفاض فى الاستهلاك ، ومن ثم خسارة قومية راجعة إلى عدم الكفاءة فى الإنتاج نظراً للإنتاج بتكلفة مرتفعة ، وكذلك عدم الكفاءة فى الاستهلاك ، أما فى حالة الدعم فإن الخسارة القومية تتمثل فى عدم الكفاءة فى الإنتاج فقط. ومن ثم فإن الخسائر الناتجة عن الدعم المباشر للصناعة أقل من الحماية، وسوف نفصل ذلك فى الفصول التالية.

٢/٤/٢/٢- تكلفة التكيف:

ينصرف مفهوم التكيف إلى العمليات التى تنتقل بها الموارد من إحدى الصناعات أو القطاعات إلى صناعة أو قطاع آخر نتيجة للمتغيرات التى تحدث فى نماذج الطلب أو التكاليف النسبية أو الميزة النسبية للدولتين.[١٨]

فعندما تقلل إحدى الدول من تقييدها للواردات ، فإن إنتاجها المرتفع التكاليف ، سوف يحل محله واردات منخفضة التكاليف ، وستتحرك الموارد خارج هذه الصناعة أو القطاع مرتفع التكاليف، وتنتقل إلى غيرها من الصناعات أو القطاعات منخفضة التكاليف ، مما يؤدى إلى توسع فى هذه الصناعات أو القطاعات. وكذلك يمكن أن تنتقل الميزة النسبية من دولة لأخرى خلال فترة من الزمن ، فقد يعطى التغير التكنولوجى ميزة نسبية لإحدى الدول فى إنتاج سلعة لم تكن متوفرة لها من قبل.

وعملية إنتقال الموارد هذه ، يترتب عليها تكاليف ، ومن ثم فقد زاد اهتمام كثير من الحكومات فى الفترة السابقة عند اعادة هيكلة صناعتها بتخفيض عبء التكيف الصناعى. ويؤثر فى ذلك عدة عوامل منها جمود هيكل الأجور ، وصعوبة انتقال العمالة الماهرة من نشاط متخصص إلى آخر. بالإضافة إلى بطء النمو الاقتصادى ، وكذلك الطاقات الفائضة فى كثير من الصناعات التقليدية فى الدول المتقدمة مثل صناعة السفن والصلب ، علاوة على المنافسة الدولية والتكنولوجيا الحديثة.

وتلجأ الدولة لتقليل عبء التكيف إلى انتهاج الحماية وخاصة فى الصناعات التقليدية ، لأنها أكثر تأثرا من غيرها للزيادة فى الواردات. وتشمل هذه الصناعات : الملابس والنسيج والصلب وصناعة السفن والأحذية ، بالإضافة إلى صناعات أخرى مثل السيارات ، بهدف الاحتفاظ بالقوى العاملة فى هذه الصناعات. ويتمثل واقع الحكومات فى تقديم الحماية لهذه الصناعات فى أن التكاليف الاجتماعية والسياسية للتكيف فى الأجل القصير لن تكون محتملة نظراً لتمركز هذه الصناعات فى مناطق ترتفع بها معدلات البطالة.

ونخلص مما سبق إلى أن الدول تقوم بعرض الحماية لمواجهة ضغوط التكيف فى الصناعات التقليدية كثيفة العمل ، وتنظر الحكومة إلى الحماية على

أنها وسيلة دفاعية تسهل عمليات التكيف.

٢/٤/٢/٣- معدل البطالة:

تتجه ضغوط الحماية إلى التزايد فى فترات الانخفاض الدورى للنشاط الاقتصادى ، وما يرتبط بها من زيادة فى معدلات البطالة ، وفى فترات الكساد الاقتصادى تركز مجموعات المصالح على أن زيادة الواردات تسبب ارتفاعاً فى معدل البطالة المحلية ، وبالتالى ترى هذه المجموعات أن تقييد الواردات وسيلة لمنع زيادة البطالة.

وفيما يتعلق بجماعات المصالح المتضررة من الحماية ومن بينهم المستهلكين ، فعادة لا يكون لهم نفس التأثير فى صياغة سياسات الحكومة الخاصة بالحماية.

وقد يترتب على فرض قيود على واردات صناعة معينة الحفاظ على الوظائف فى هذه الصناعة على الأقل فى الأجل القصير ، لكن يجب ألا نهمل الآثار الأخرى مثل ارتفاع السعر المحلى لمنتجات هذه الصناعة ، وكذلك الآثار فى الصناعات الأخرى ، خصوصا إذا كانت تلك الصناعات تستخدم هذه الواردات كمدخلات لها. ومن ثم ترتفع التكلفة فى هذه الصناعات مما يؤدى إلى ارتفاع أسعار منتجاتها ، وبالتالى انخفاض الطلب عليها ، ومن ثم فقد ينخفض التوظف بها.

بالإضافة إلى احتمال قيام الدول الأخرى التى تم فرض قيود عليها بفرض قيود على الصادرات إليها ، وفضلاً عن ذلك فإن الحماية التى تقدم لصناعة خلال فترات زيادة البطالة ، يصعب الغائها حين يطرأ تحسن على النشاط الاقتصادى ، وما لم يكن الانتعاش الاقتصادى لفترات طويلة نسبيا ، فسوف تستمر حتى فى حالة انتفاء الحاجة إليها.(١٩)

٢/٤/٢/٤- الأهمية السياسية للصناعة:

تتأكد الأهمية السياسية للصناعة بزيادة عدد العمال فيها، حيث يمثل هؤلاء العمال أصواتاً انتخابية تسعى الأطراف السياسية للحصول عليها. والمثال الواضح على الأهمية السياسية وتأثيرها فى القرار السياسي هو الصناعة النسيجية ، حيث يبلغ عدد العاملين بها حوالى ٧% من إجمالى القوى العاملة فى قطاع الصناعة فى الدول المتقدمة ، وبناء على ذلك فإنها تمثل نفوذاً سياسياً كبيراً ، يمكنها من الحصول على حماية مرتفعة مقابل المساندة السياسية منها.

كذلك فقد ترغب الحكومة فى حماية صناعة معينة ، لأنها تحقق أهداف وطنية ، فمثلا قد يتقرر حماية إنتاج زراعى غير قادرة على المنافسة الدولية ، وذلك بغية ضمان الحصول على الموارد الغذائية من القطاع الزراعى المحلى ، حتى لا تتعرض الدولة لإبتزاز أو تهديدات الدول الأخرى فى هذا المجال. كما قد ينظر إلى صناعة الصلب الوطنية على أنها قاعدة أساسية للتصنيع.

وقد تولى الحكومة حماية لصناعات أخرى وتقرر مساندتها لأسباب تتعلق بالتنمية الاقتصادية والاجتماعية ، علاوة على اعتبارات توفير قاعدة إنتخابية للأحزاب الحاكمة ، ومن ثم يمكن مراعاة المصالح الخاصة لبعض الصناعات مما يعنى حصول هذه المجموعات على مزايا كبيرة على حساب تحمل الأغلبية لنفقات صغيرة ، ومن هنا تحاول الأحزاب السياسية الحصول على أصوات هذه الصناعات التى تعانى من المنافسة الأجنبية ، وذلك بتبنى برامج تمنحهم بعض الحماية.

٢/٤/٢/٥- التغيرات فى سعر الصرف:

يعتبر تقلب أسعار الصرف من العوامل التى تدفع الحكومة إلى تبنى سياسات الحماية ، لقد ترتب على فشل نظام تعويم أسعار الصرف (الذى يرجع تاريخ سريانه على نطاق واسع إلى انهيار نظام بروتون وودز أوائل السبعينات)

فى إحداث التغيرات الاقتصادية الكلية اللازمة لتدفق التجارة الدولية ، بالإضافة إلى إخفاقه فى القيام باستعادة توازن المدفوعات بين الدول. ومن ثم تتزايد الضغوط الحمائية.

فبالنسبة للتغيرات فى سعر الدولار الأمريكى ، فقد أسهم تقييمه بأعلى من قيمته فى زيادة العجز التجارى للولايات المتحدة ، مما زاد من الآراء المطالبة بالحماية داخل الكونجرس الأمريكى. ومنذ عام ١٩٨٠ تم تخفيض دولار هونج كونج ، ودولار سنغافورة ، ووان كوريا الجنوبية ، ودولار تايوان، وهو الأمر الذى ساعد على زيادة القدرة التنافسية لهذه الاقتصاديات. ويقدر الفائض التجارى لهذه الدول بحوالى ٥٠٪ العجز التجارى للولايات المتحدة الأمريكية.(٢٠)

ويترتب على فشل أسعار الصرف فى التغير فى الاتجاه الصحيح وبالمقدار الكافى لتصحيح الاختلال التجارى بين الدول ، زيادة حدة هذا الاختلال. وبناءاً على ذلك يتزايد التجاء الدول إلى الحماية التجارية ، لتصحيح هذه الاختلالات ، وحتى يتحرك سعر الصرف فى الاتجاه السليم، ويعمل على إحداث التكيف المطلوب ، لابد من مرونة الأجور الحقيقية فى الاقتصاد القومى. وذلك غير متحقق ، ولهذا يفشل فى إحداث التكيف غالبا ، نظرا لعدم قدرة سعر الصرف على تخفيض الأسعار النسبية المحلية بالنسبة للأسعار العالمية.

ويقاوم العمال تخفيض أجورهم الحقيقية ويطلبون بزيادة فى الأجور النقدية تساوى ارتفاع الأسعار ، بالإضافة إلى منح الموظفين زيادة دورية فى الأجور تؤدى إلى ارتفاع تكاليف الأجور ، ومن ثم ارتفاع الأسعار التى يتحملها المستهلك ، وبذلك تجد الحكومة أن البديل المتاح لديها لعلاج العجز المستمر فى ميزان المدفوعات ، يتمثل فى تخفيض الأسعار النسبية عن طريق الانكماش المحلى وتقييد الواردات. وبذلك تتحول الضريبة الجمركية إلى إحدى أدوات

السياسات الماكرو اقتصادية لإحداث توازن فى ميزان المدفوعات.[٢١]

وتسمح قواعد الجات بفرض قيود مؤقتة على الواردات للحفاظ على مركزها المالى الخارجي ومنع التدهور الحاد فى ميزان المدفوعات ، غير أن معظم الدول لا تفضل استخدام المادة (١٢) من قواعد الجات والتى تسمح بفرض قيود مؤقتة ، وتلجأ إلى التدابير غير التعريفية.[٢٢]

ويمكن القول بأن الارتباط بين عدم استقرار سعر الصرف من جهة والحماية من جهة أخرى ، يوضح لماذا اتخذت الحماية شكل تدابير غير تعريفية بدلاً من التعريفية[*]. فبإمكان التغيرات القصيرة الأجل نوعاً ما فى سعر الصرف أن تلغى الأثر الحمائى للتعريفة. وقد وجد أن ارتفاع قيمة العملات يؤدى إلى زيادة تغلغل الواردات فى عدد أكبر من قطاعات الصناعة التحويلية فى الدول التى تشهد ارتفاع فى قيمة عملاتها ، بالإضافة إلى ثمة ارتباط إيجابى بين نسب تغلغل الواردات وفرض التدابير غير التعريفية[٢٤]. ومما يزيد من خطورة القيود التى تفرض بسبب تغييرات سعر الصرف ، هو أن التدابير الحمائية التى تفرض خلال فترة ارتفاع قيمة عملة ما ، لا يتم الغاؤها بالضرورة، عندما تبدأ قيمة تلك العملة فى الانخفاض ، ويفضى ذلك إلى ما يشبه اتجاه نحو زيادة الحماية ، ومن ثم تباطؤ فى معدل نمو التجارة الدولية.

وقد ترتب على المبالغة فى تقييم الدولار خلال النصف الأول من الثمانينات ، زيادة تدابير الحماية فى الولايات المتحدة الأمريكية ، والتى لم يتم التخلى عنها عندما بدأ الدولار هبوطه الحاد فى مطلع ١٩٨٥ ، بل تم وضع تدابير غير تعريفية جديدة موضع التنفيذ منذ ذلك الحين[٢٥].

---

[*] بالإضافة إلى أن التعريفات تم تخفيضها بناء على مفاوضات الجات ولا يمكن لدولة بمفردها رفعها إلا فى حالات محددة.

ووجد من دراسة لآثار التقلبات الطويلة الأجل فى سعر الصرف على التبادل التجارى بين عشر من الدول الصناعية المتقدمة فى الفترة من ١٩٦٥-١٩٦٦م. والفترة من ١٩٧٣-١٩٨٤ ، أن هذه التقلبات مسئولة عن جزء كبير من الإنخفاض فى نمو تجارة هذه الدول ، ويرجع حوالى ٣٠% من نسبة الإنخفاض إلى التقلبات فى سعر الصرف.

٢/٤/٢/٦- التغيرات فى مراكز القوى الاقتصادية الدولية:

يؤثر التغير فى قوى الدول الاقتصادية على تبنيها لسياسات حرية التجارة، أو تقييدها. فعندما كانت الولايات المتحدة الأمريكية الدولة الاقتصادية الأقوى ، تقدم الرئيس روزفلت بمشروعات للكونجرس بهدف تحرير التجارة ونتيج عن هذه التشريعات ما يسمى بقانون التجارة على أساس المعاملة بالمثل عام ١٩٣٤. ومن أهم بنوده تحويل سلطة تخفيض الضرائب الجمركية من الكونجرس إلى السلطة التنفيذية. كما جعل تعريفة الولايات المتحدة الأمريكية قابلة للتفاوض. وفوض الرئيس الأمريكى بتخفيض الضرائب حتى ٥٠% فى مقابل مزايا مماثلة للصادرات الأمريكية ، وكانت رغبة الولايات المتحدة فى تخفيض التعريفة على وارداتها مقابل المعاملة بالمثل هو أساس إقامة الجات عقب الحرب العالمية الثانية ، ولعبت الولايات المتحدة دور الاقتصاد القائد بعد الحرب العالمية الثانية.

واعتمد التقدم تجاه تحرير التجارة على رغبة الولايات المتحدة فى التحرك صوب هذا الإتجاه. ولكن لم يستمر ذلك طويلاً ، فبعد تنفيذ دولة كنيدى على مدى خمس سنوات ١٩٦٧ - ١٩٧٢م ، وخلال تلك الفترة تغيرت الأوضاع الاقتصادية فى الولايات المتحدة والعالم ، فواجهت الولايات أول عجز تجارى لها فى القرن العشرين عام ١٩٧١ ، قدر بحوالى ٢ بليون دولار وتحول الوضع التجارى لسلع مثل السيارات والصلب والأحذية والنسيج والسلع

الإلكترونية الاستهلاكية من فائض إلى عجز (*).

ولذلك أصبحت الصناعات الأمريكية المتضررة من المنافسة الأجنبية ضد حرية التجارة. بل طالبت بزيادة الحماية ، وبما أن الولايات المتحدة ملزمة بتخفيض الضرائب الجمركية التى اقرتها جولة كندى ، لذلك اتخذت معظم إجراءات الحماية الجديدة شكل العوائق غير التعريفية.

وتمخض عن ذلك أن النزعة إلى تزايد الحماية انعكس بعضا منها فى قانون التجارة ١٩٧٤ ، كما منحت لجنة التجارة الدولية سلطة أكبر ، وتتزايد الاتجاهات الحمائية داخل الكونجرس الأمريكى مع تزايد العجز التجارى. ويتزايد الاتّجاه فى الولايات المتحدة لفرض قيود ضد أية دولة لا تعامل الصادرات الأمريكية بنفس معاملة أمريكا لصادرات هذه الدولة ، مما يترتب عليه مخاطر الحروب التجارية بين أمريكا وهذه الدولة.

ومما سبق يمكن القول ، أن التغيير فى القوى الاقتصادية الأمريكية وقيادتها للسياسة التجارية الدولية يمكن اعتباره من أسباب نمو الحماية الجديدة.

وأخيرا ، يجب أن نؤكد أن توليفة العوامل السابقة والتى تمثل طلب وعرض الحماية لا تغطى كل العوامل المحتملة لتشكيل الحماية ، فى دولة معينة، فهناك عوامل خاصة لكل دولة أو مجموعة من الدول سوف يؤثر أيضا على هيكل الحماية ، يتمثّل بعض هذه العوامل فى شكل الدولة (برلمانية – اتحادية) وطبيعة تقسيم المسئولية داخل الحكومة بالنسبة للسياسة التجارية.

(*) توجد عدة عوامل مسئولة عن ذلك منها: التضخم الداخلى ، وارتفاع قيمة الدولار ، وإعادة بناء الهيكل الاقتصادى لدول الاتحاد الأوربى، بروز اليابان على الساحة الاقتصادية وبعض الدول الآخذة فى النمو لتتنافس فى هذه السلع.

وكذلك يؤدى التفاوت فى الأهداف الاجتماعية والاقتصـــادية المطلـــوب تحقيقها دوراً يؤثر على السياسات التجارية للدولة. وتختلف التوليفات الاجتماعية والاقتصادية فى المجتمع والتى تتفاوت من دولة لأخرى ، وتترك تأثيرها على الحماية.

مراجع وهوامش الفصل الثانى:

١- د. أبو بكر متولى ، **التكنولوجيا والعلاقات الاقتصادية الدولية**، مكتبة عين شمس ، القاهرة ، ١٩٨٤، ص ٨٧.

٢- د. أحمد جامع ، **العلاقات الاقتصادية الدوليـــة** ، دار النهضـــة العربيـــة ، القاهرة، ١٩٧٧، ص ١١٩.

٣- حسين نجم الدين، **تطور الاقتصاد الدولى والتنميـــة فـــى ظـــل ســـيطرة الرأسمالية** ، الطبعة الأولى ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ١٩٨٤، ص ٣٥.

٤- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ، **الحماية والتكييـــف الهيكلـــى فـــى الاقتصاد العالمى** ، نيويورك ، ١٩٨٢، ص ٧.

٥- د. أبو بكر متولى، **الاقتصاد الخارجى** ، **نظرة تحليلية** ، الطبعة الأولـــى ، مكتبة عين شمس ، القاهرة ، ١٩٨٠، ص ١٣١.

٦- د. صلاح الدين نامق، **سياسات التجارة الخارجية**، مكتبة عـــين شـــمس ، القاهرة ، ١٩٧٨، ص ١٧.

٧- سامى عفيفى حاتم ، **التجارة الخارجية بين النظرية والتنظـــيم** ، الكتـــاب الأول، الدار المصرية اللبنانية ، القاهرة ، ص ٣٢٥.

٨- د. صلاح الدين نامق ، **سياسات التجارة الخارجية**، مرجع سبق ذكره، ص ٢٣.

٩- لمزيد من التفاصي راجع:

- Vernon, R., International investment and International Trade sin the Product Cycle, **The Quarterly Journal of Economics,**

Vol.80, 1966, pp. 190-209.

- Hirch, S., Hypotheses Regarding Trade Between Developing and Industrial Countries, in Gierch, H. (ed.), **The International Division of Labor problems and Perspectives,** International Symposium Tubingen, 1974, pp. 65-82.

- سامى عفيفى حاتم ، **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم،** مرجع سبق ذكره ، ص ٢٢٢-٢٣٥.

10- Bhagwati, J., Shifting Comparative Advantage, Protection Demand, and Policy Response, in Bhagwati, J. (ed.), **Import Competition and Response,** the University of Chicago Press, Chicago and London, 1982, p. 154.

11- Cline, W.R., Exports of Manufactures, from Developing Countries Performance and Prospects for Market Access, **the brooking Institution, Washington, D.C. 1989, p. 143.**

12- Greenaway, D., **International Trade Policy from Tariffs to the New Protectionism, Macmillan Publisher LTD,** London, 1983, p. 143.

13- Olson, M., **The Logic of Collective Action,** Harvard University Press, 1965, p. 125.

14- Anderson, K. and Baldwin, R.E., The Political Market for Protection in Industrial Countries, Empirical Evidence, World Bank, **Self Working Paper,** No. 492, p.5.

15- Cares, R Economic Models of Political Choice Canada's Tariff Structure, **Canada's Journal of Economics,** Vol. 9, 1976, pp. 278-300.

16- Anderson, K., and Beldwin, R.E., The political Market for Protection in Industrial Countries, Empirical Evidence, Op. cit., p.8.

17- Beth, V.Y., and Robert M.Y., **The World Economy: Trade and Finance,** Second Edition, The Dryden Press, London, 1971, pp. 283-285.

18- Crimade, N. **International Trade, New Pattern of Trade Production and Investment Routledge**, London and New York, 1989, p. 443.

١٩-انجاريا وآخرون ، نزعة الحماية ، زيادة القيود على التجارة وأثرها علــى البلدان النامية ، مجلة التمويل والتنمية ، المجلد ٢٠، مــارس ١٩٨٣، ص ٣.

٢٠-منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ، الصــناعة فــى عــالم متغيــر ، منشورات الأمم المتحدة ، نيويورك ، ١٩٨٣، ص ٩٦.

21- Grimwade, N., International Trade, New Pattern of Trade Production and Investment, Op. Cit., p. 363.

22- Winberg, S.V., Tariffs, Employment and the Current Account: Real Wage Resistance and the Macro Economics of Protectionism, **International Economic Review,** Vol. 28,

1987, p. 703.

23- Nelson, D.R., The Political Structure of the New Protectionism, World Bank, **Staff Working Paper,** No. 471, p.19.

24- Cline, W.R., Exports Manufactures From Developing Countries, Performance and Prospect for Market Access, Op. Cit, p. 66

٢٥-مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ، تقرير التجارة والتنميـــة ، ١٩٨٨، مرجع سبق ذكره ، ص ١٩٧.

الفصل الثالث

الحماية التعريفية
هيكلها وآثارها الاقتصادية

٣/١- مقدمة :

ينصرف مفهوم الحماية إلى كافة صور تدخل الدولة فى جهاز الأسعار والذى من شأنه التأثير على حركة تدفق السلع من وإلى الخارج بشكل يباعد بين الأسعار النسبية المحلية ومثيلاتها العالمية.

ومن المعلوم أن الحماية تتخذ عديدا من الأشكال والأنواع ، ويمكن تقسيمها بصفة أساسية إلى قسمين هما: الحماية التعريفية(*) والحماية غير التعريفية.

وتتمثل الحماية التعريفية فى الضرائب الجمركية ، فى حين تتعلق الحماية غير التعريفية بكافة أنواع اللوائح والقوانين والممارسات والإجراءات التى تطبقها الدول وتشكل فى نفس الوقت عوائق أمام التجارة الدولية.

ومن الملاحظ أن الحماية التعريفية كانت هى الأداة الرئيسية للتدخل فى التجارة الدولية ، غير أن نجاح المفاوضات التجارية متعددة الأطراف التى تمت فى إطار منظمة الجات فى تخفيض متوسط الضرائب الجمركية إلى مستوى منخفض نسبيا على السلع الصناعية ، أدى إلى فقدان الحماية التعريفية لجانب من أهميتها فى هيكل الحماية ، وفى المقابل تزايد استخدام الدول للحماية غير التعريفية الأمر الذى ترتب عليه ارتفاع أهميتها النسبية فى هيكل الحماية.

وبالنسبة للحماية التعريفية فقد انصب اهتمام الاقتصاديين خلال الفترة السابقة لعقد الستينات على دراسة العلاقة بين الضرائب الجمركية وأسعار السلع النهائية التى تفرض عليها هذه الضرائب. وينظر إلى هذا التحليل على أنه

(*) تعبير Tarif مصدرها اللغة العربية ، التعريف ويعنى قائمة الغرض منها تعريف التجار بالضرائب الواجبة الدفع.

المفهوم التقليدى لدراسة الحماية.

غير أن الاتجاه الحديث للحماية التعريفية يأخذ فى اعتباره الضرائب الجمركية التى يتم فرضها على المدخلات المستوردة ، وبذلك نجد أن الضرائب الجمركية على السلع النهائية توفر حماية للمنشأة أو الصناعة برفعها لأسعار السلعة النهائية محلياً عن سعرها العالمى. إلا أن فرض ضرائب جمركية على المدخلات المستوردة يقلل من نطاق الحماية.

ويتضح من ذلك أن هناك فرق بين ما يعرف بالحماية التعريفية الاسمية والحماية التعريفية الفعلية ، حيث تأخذ الحماية التعريفية الإسمية فى اعتبارها فقط الضرائب الجمركية على السلعة النهائية ، فى حين أن الحماية التعريفية الفعلية تأخذ فى اعتبارها كلا من الضرائب الجمركية التى تفرض على السلعة النهائية وتلك التى تفرض على المدخلات المستوردة.

٣/٣- الحماية التعريفية الاسمية :

يقصد بالحماية التعريفية الاسمية الزيادة فى سعر السلعة المحلى عن سعرها فى السوق العالمى ، وهى الزيادة الناتجة عن فرض الضرائب الجمركية. أما الضرائب الجمركية فيطلق عليها كذلك الرسوم الجمركية هى ضريبة غير مباشرة تفرضها الدولة على سلعة تعبر الحدود الوطنية ، وقد تفرض على الصادرات أو الواردات[٢]. ولهذا فعند إضافتها كما فى حالة الواردات أو طرحها كما فى حالة الصادرات يتغير سعر السلعة عما كان عليه قبل أن تعبر الحدود.

وإذا ما تم تقدير معدلات الضرائب الجمركية لأنشطة اقتصادية عديدة ، ثم رتبت تنازليا أو تصاعديا وفقا لأهمية المعدلات ، فإننا نحصل على ما يسمى بهيكل الحماية التعريفية الاسمية ، أما مصطلح التعريفة الجمركية فهو عبارة عن

جملة الضرائب الجمركية الخاصة بدولة ما وكذلك الجداول التى تتضمنها.

١/٢/٣- أنواع الضرائب الجمركية:

يمكن تقسيم الضرائب الجمركية من حيث أساس التطبيق إلى الأنــواع التالية:

أ - ضرائب جمركية قيمية:

وهى التى تفرض فى شكل نسبة مئوية مـن قيمـة السـلعة المتـاجر بها، فمثلا ٣٥% من قيمة السلعة. ولتطبيـق الضـريبة الجمركيـة النوعيـة مزايا وعيوب. وأولـى مزايـا الضـريبة الجمركيـة القيميـة أنهـا يرتفـع مقدارها وينخفض تلقائيا مع سعر السـلعة. ففـى أوقـات التضـخم ترتفـع أسعار السلع وبالتالى ترتفع حصيلتها على الرغم مـن بقـاء معـدلاتها ثابتـة ،وكذلك نجد أن الضريبة القيمية تفرق بين السلع من حيـث نوعيتهـا ، فـإذا كانت كل أجهـزة التليفزيـون تخضـع لضـريبة جمركيـة مقـدارها ٥٠% فنجد أن جهاز التليفزيون الـذى يبلـغ ثمنـه ١٠٠٠ جنيـه تفـرض عليـه ضريبة جمركيـة مقـدارها ٥٠٠ جنيـه (١٠٠٠ × ٥٠% معـدل الضـريبة القيمية) ، فى حين نجـد أن التليفزيـون الـذى يبلـغ ثمنـه ١٠٠٠٠ جنيـه تفرض عليـه ضـريبة جمركيـة مقـدارها ٥٠٠٠ جنيـه (١٠٠٠٠× ٥٠% مقدار الضريبة القيمية) ، ومن ثـم تكـون الضـريبة القيميـة أكثـر عدالـة لأنها تفرق بين النوعيات المختلفة من السلعة كل على حسب ثمنه.

ولكن يعاب على الضريبة الجمركية القيمية صعوبة إدارتها ، ولكى يتم حساب نسبة الـ ٥٠% الضريبة القيمية على أجهزة التليفزيون ، فيجب تحديـد قيمة الجهاز أولا. نظرا لأن عملية التحديد هـذه ضـرورية لارتبـاط مقـدار الضريبة القيمية المدفوعة مباشرة مع القيمة المحـددة لأجهـزة التليفزيـون ، وتنعكس المشكلة فى تقدير ثمن التليفزيون فى أى نظام سوف يتم إتباعه ، هـل

سيتم التقدير وفقا لتكلفة إنتاج التليفزيون ، أو سعر بيع جهاز التليفزيون فى دولة إنتاجه أو سعره فى الدولة المستوردة. وفى الغالب يتم تقدير الضرائب الجمركية ، إما على أساس نظام فوب ، ويعنى ذلك أن ثمن السلعة يقدر على أساس ثمنها فى ميناء التصدير ، أى لا تضاف نفقات الشحن والنقل والتأمين إلى ثمن السلعة.

أما نظام سيف ، أى ثمن السلعة فى ميناء الاستيراد بمعنى أن ثمن السلعة مضافا إليه نفقات الشحن والنقل التأمين ، وتستخدم الولايات المتحدة نظام فوب فى تقدير أسعار وارداتها ، بينما تعتمد الدول الأوربية على نظام سيف فى تقديرها لأسعار وارداتها.

وتثير عملية تقدير الأسعار هذه منازعات بين الدول ، ولذلك تم التوصية فى إطار جولة طوكيو لمفاوضات الجات إلى نظام للتقدير (التقييم) الجمركى يهدف إلى توحيد قواعد التقدير بين دول العالم المختلفة.

ب – ضرائب جمركية نوعية:

الضرائب الجمركية النوعية أو المحددة هى عبارة عن مبلغ ثابت يفرض على كل وحدة من السلعة ، فمثلا يتم فرض ضريبة مقدارها ٢٠٠ جنيه على كل جهاز تليفزيون بغض النظر عن قيمة هذا التليفزيون.

وإحدى مزايا تطبيق الضريبة الجمركية النوعية سهولة إدارتها وتطبيقها. ففى هذا النوع من الضرائب الجمركية لا تثار مشاكل تقييم أو تقدير أسعار السلع ، بالإضافة إلى صعوبة التهرب من هذه الضريبة.

ولكن يعاب على الضرائب الجمركية النوعية أنها فى فترات التضخم ينخفض مقدار الضريبة المحددة (نظرا لأنها مبلغ ثابت) بالنسبة لسعر السلعة

الذى يرتفع فى فترات التضخم ، ولهذا فإنها غير قادرة على توفير معدل ثابت من الحماية للسلعة المتاجر بها والتى يتزايد أسعارها. والعكس صحيح فى حالة انخفاض الأسعار. بالإضافة إلى أن عبء الضريبة الجمركية المحددة (النوعية) تعتبر أكبر على بنود السلعة منخفضة الثمن عن البنود مرتفعة الثمن ، فمثلا الضريبة النوعية التى مقدارها ٢٠٠ جنيه على جهاز تليفزيون سوف تعادل ضريبة قيمية مقدارها ٥٠% من سعر جهاز تليفزيون سعره ٤٠٠ جنيه ، بينما تبلغ ١٠% فقط من ثمن تليفزيون سعره ٢٠٠٠ جنيه ، وبالطبع يمكننا وضع معدلات مختلفة بالنسبة لكلا النوعين من أجهزة التليفزيون، ولكن ذلك يلغى مزية الضريبة المحددة وهى سهولة تطبيقها ، وتشجع عدم التفرقة بين النوعيات المختلفة لنفس السلعة فى حالة فرض الضريبة النوعية إلى تشجيع استيراد نوعية السلع ذات الجودة المرتفعة ، وذلك عكس الحال فى الضرائب القيمية التى تشجع استيراد السلعة ذات الجودة المنخفضة لإنخفاض سعرها ، وبالتالى انخفاض عبء الضريبة القيمية عليها.

جـ- الضريبة الجمركية المركبة:

وهى عبارة عن توليفة من الضريبة النوعية والقيمية ، وذلك عن طريق فرض ضريبة قيمية (نسبة معينة من قيمة السلعة) بالإضافة إلى فرض ضريبة محددة (مبلغ ثابت) على كل وحدة من السلعة ، ويكون ذلك عادة بفرض تعويض التفاوت فى الجودة بالنسبة للأنواع المختلفة للسلعة الواحدة.

أما من حيث الهدف الذى تفرض من أجله الضرائب الجمركية فيمكن تقسيمها إلى ضرائب مالية ، وذلك بغرض الحصول على إيرادات للدولة أو حمائية ، أى تستخدم كوسيلة أو أداة لحماية نشاط اقتصادى ، أو تفضيلية ومكافحة للإغراق.

٣/٢/٢- الآثار الاقتصادية لفرض الضريبة الجمركية فى دولة صغيرة:

لتحليل آثار فرض الضرائب الجمركية[٣] ، سوف نفترض وجود دولتين وسيادة المنافسة الكاملة وأن منحنى عرض المنتج الأجنبى للدولة المحلية تام المرونة (منحنى أفقى) ، ويعنى ذلك أن الدولة المستوردة دولة صغيرة ،وأن المنتج الأجنبى على استعداد لتزويدها بأية كمية تريد شراؤها بالسعر العالمى السائد. والدولة الصغيرة ليست الدولة صغيرة الحجم جغرافيا ، ولكنها صغيرة من حيث حجمها الاقتصادى بالنسبة للسوق العالمى ، وتعتبر الدولة صغيرة إذا لم يكن بإمكانها التأثير فى السعر العالمى ، بمعنى صغر حجم مشترياتها أو مبيعاتها فى السوق العالمى. وبعبارة أخرى فإن الدولة الصغيرة لا يمكنها التأثير فى معدل التبادل الدولى ، وتقوم باتخاذ قرار الإنتاج بناء على هذا المعدل.

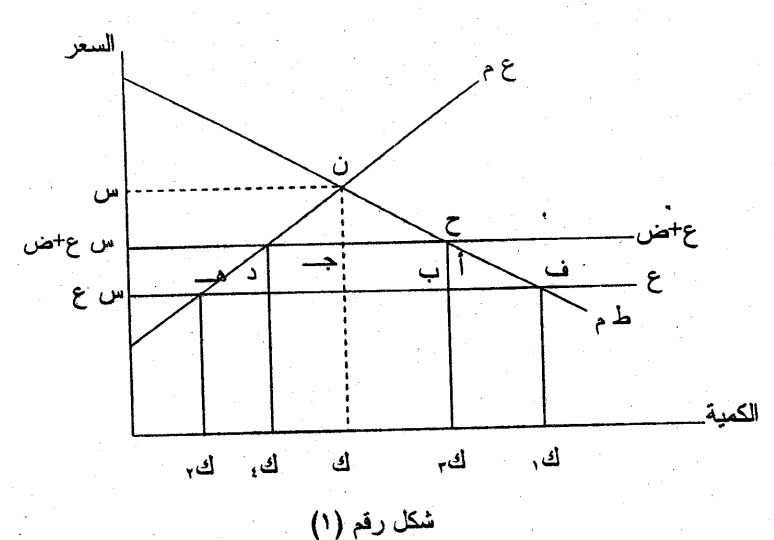
٣/٢/٢/١- الآثار على الإنتاج والاستهلاك والسعر:

يوضح شكل رقم (١) آثار فرض ضريبة جمركية على الواردات من سلعة معينة فى دولة صغيرة ، حيث يمثل المنحنى ط م الطلب المحلى ، ع م العرض المحلى فى الدولة المستوردة. وفى حالة الاكتفاء الذاتى ، أى قبل قيام التجارة الخارجية يحدث التوازن عند النقطة (ن) ، ويتحدد السعر عند (س) والكمية فتحدد عند (ك).

وفى حالة حرية التجارة ، فإن السعر العالمى للسلعة المستوردة يصبح (س ع) وهو أقل من (س) ، ويعنى إنخفاض السعر العالمى عن السعر المحلى أن الدولة لا تتمتع بميزة نسبية فى إنتاج هذه السلعة ، ومن ثم فإن هذه السلعة يتم استيرادها.

ونظرا لأن الدولة صغيرة ، فإنها تستطيع استيراد أى كمية من السلعة عند السعر العالمى (س ع)، ولن يكون لها أى تأثير على السعر العالمى.

وبالتالى ، فإن منحنى العرض العالمى (ع) يكون أفقيا ، أى تام المرونة، وفى ظل حرية التجارة (أى قبل فرض الضريبة الجمركية) يتحدد الاستهلاك عند ك١ والإنتاج عند (ك٢) وتتحدد الواردات بالمقدار (ل١ – ك٢).



شكل رقم (١)

آثار الضريبة الجمركية على الواردات فى دولة صغيرة

ويلاحظ زيادة الاستهلاك المحلى وانخفاض الإنتاج المحلى فى حالة حرية التجارية ، مقارنة بالوضع فى حالة الاكتفاء الذاتى ، وذلك بسبب انخفاض السعر العالمى فى ظل حرية التجارة عن السعر المحلى فى ظل الاكتفاء الذاتى، ولا يترتب على حرية التجارة القضاء على الصناعة المحلية كلية ، لكن تنخفض كل من أسعارها وكميات إنتاجها ، ويؤدى ذلك إلى إيجاد الحافز لدى المنتج المحلى لطلب الحماية من المنافسة الأجنبية.

ويتضح من الشكل رقم (١) أن تكلفة الإنتاج المحلية للوحدات من السلعة المستوردة تنخفض عن تكلفة استيرادها حتى (ك$_٢$) وبعدها ترتفع تكلفة الإنتاج المحلية عن تكلفة الاستيراد فتبدأ عند ذلك فى الاستيراد. ويتضح ذلك من أن منحنى العرض المحلى يقع أسفل منحنى العرض العالمي حتى (ك$_٢$) وبعدها نجد أن منحنى العرض المحلى يقع فوق منحنى العرض العالمى.

وبافتراض أنه لكى تحسن الدولة من الموقف التنافسى للمنتج المحلى فإنها تفرض ضريبة جمركية على كل وحدة مستوردة ، ومن ثم يصبح منحنى العرض العالمى الذى يواجه الدولة ممثلا بالخط الأفقى (س ع + ض) وذلك لأن الدولة الصغيرة لا يمكنها التأثير فى معدل تبادلها الدولى ، وهكذا فإن الضريبة الجمركية تضاف على السعر المحلى للواردات. ولكى يحصل المستهلك على وحدة من السلعة المستوردة ، فإنه يتحتم عليه دفع (س ع) للمنتج الأجنبى ، بالإضافة إلى الضريبة الجمركية (ض) إلى الحكومة المحلية ، ويحدث التوازن الجديد عند النقطة ح ، ويتحدد الاستهلاك المحلى عند (ك$_٣$) والإنتاج عند (ك$_٤$) وذلك عند سعر (س ع + ض) وبالتالى يتم استيراد (ك$_٤$ – ك$_٣$).

وترتب على فرض الضريبة الجمركية على السلعة المستوردة ؛ ارتفاع السعر المحلى بكامل مقدار الضريبة ، الأمر الذى أدى إلى إنخفاض الاستهلاك من (ك$_١$) إلى (ك$_٣$) وزيادة الإنتاج المحلى من (ك$_٢$) إلى (ك$_٤$) وانخفاض الواردات إلى (ك$_٣$ – ك$_٤$).

ونخلص من ذلك إلى أنه عند فرض ضريبة على سلعة مستوردة ، يتمكن المنتج المحلى من زيادة إنتاجه والبيع بسعر أعلى ، أما المستهلك المحلى فينخفض استهلاكه ويدفع سعر أعلى.

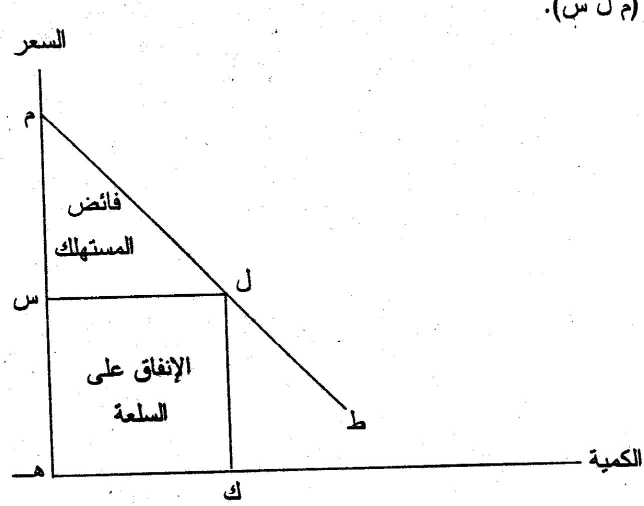
٢/٢/٢/٣- الآثار على الرفاهية:

تترجم آثار فرض ضريبة جمركية على الإنتاج والاستهلاك والأسعار إلى آثار على رفاهية الدولة الصغيرة ، وفى تحليلنا للتغير فى الرفاهية الناتج عن فرض الضريبة الجمركية فمن المفيد التفرقة بين الآثار على الاستهلاك والآثار على الإنتاج ، ولقياس ذلك سوف نتعرض فى البداية لفائض المستهلك وفائض المنتج كما يلى:

فائض المستهلك:

ينصرف مفهوم فائض المستهلك إلى الفرق بين المقدار الذى يرغب المستهلك فى دفعه للحصول على كمية معينة من سلعة وما دفعه فعلا.[٤]

ويوضح الشكل رقم (٢) مفهوم فائض المستهلك وهو عبارة عن المثلث (م ل س).



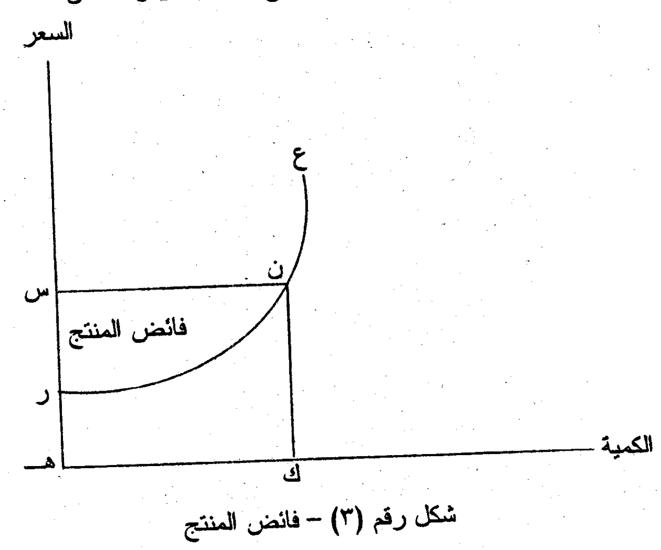
شكل رقم (٢)- فائض المستهلك

ويمثل منحنى الطلب المقدار الذى يرغب المستهلك فى دفعه لكل وحدة من السلعة ، حيث لا يرغب أحد فى دفع ثمن للسلعة أكبر من الإشباع الذى يحصل عليه من استهلاكها.

وإذا ما تم استهلاك كمية (ك) فإن الإشباع الكلى يساوى المساحة أسفل منحنى الطلب حتى (ك) أو مجموع الإشباع الناتج عن كل وحدة ولكن المستهلك يدفع فقط (س) مقابل كل وحدة. ومن ثم فإن الإنفاق على السلعة يساوى مساحة المستطيل (س ل ك هـ) ، وبالتالى فإن فائض المستهلك يتمثل فى المنطقة أسفل منحنى الطلب وأعلى خط السعر ، وهى المثلث (م ل س)

فائض المنتج :

فائض المنتج هو العائد الذى يحصل عليه المنتج فوق العائد المطلوب لحفزه على عرض السلعة. ويوضح الشكل رقم (٣) فائض المنتج ، حيث يتمثل فى المنطقة التى تقع فوق منحنى العرض وأسفل خط السعر ، وتمثل منحنى العرض الحد الأدنى للسعر الذى يقبله المنتج لعرض أى وحدة من السلعة.



شكل رقم (٣) – فائض المنتج

فإذا كان سعر السوق يتحدد عند (س) ويتم الإنتاج عند (ك) فيحدد فائض المنتج بالمنطقة التى تقع فوق منحنى العرض وأسفل خط السعر، فإذا كان إجمالى العائد الذى يحصل عليه المنتج هو (س ن ك هـ) ، بينما الحد الأدنى الذى يجب أن يحصل عليه المنتج لإنتاج الكمية (ك) هو (ر ن ك هـ) فيمثل الفرق (س ن ر) مقدار الفائض الذى حصل عليه المنتج.

أولا : الأثر على فائض المستهلك والمنتج:

يترتب على فرض الدولة الصغيرة لضريبة جمركية على وارداتها من سلعة ما آثار على رفاهيتها، ويوضح الشكل رقم (٤) التغيرات التى تحدث فى فائض المستهلك والمنتج فى حالات الاكتفاء الذاتى وحرية التجارة وفرض الضريبة الجمركية.

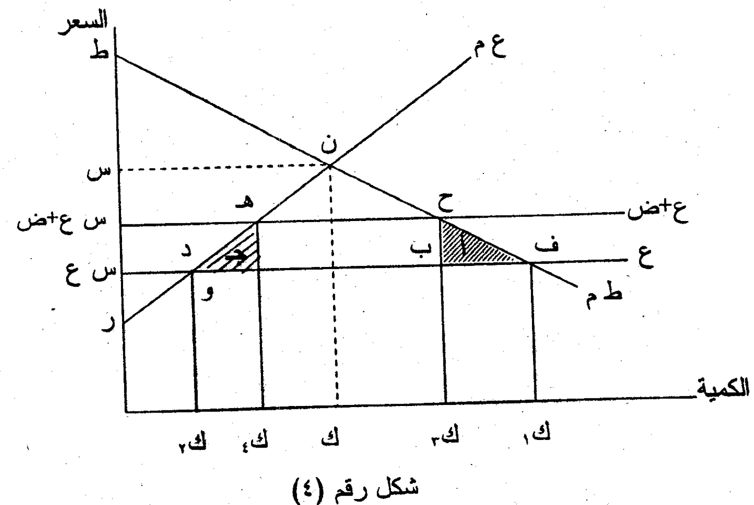
ففي حالة الاكتفاء الذاتى: يتمثل فائض المستهلك فى المنطقة (س ط ن) ويزيد فائض المستهلك فى ظل حرية التجارة ويصبح (س ع ط ف) وينخفض فائض المستهلك عند فرض الضريبة الجمركية إلى (س ع + ض ح ط) وبذلك يكون قد حدثت خسارة فى فائض المستهلك يعبر عنها بالحروف(أ+ب+جـ+د) نجد أن هذه الخسارة استحوزت عليها فئات أخرى متمثلة فى آثار العائد والتوزيع والإنتاج.

ويوضح الشكل رقم (٤) أن المستطيل (ب) يمثل أثر العائد من فرض الضريبة الجمركية. ويعتبر ذلك تحويل من فائض المستهلك إلى الحكومة التى تحصل على العائد من الضريبة الجمركية ، ويساوى كمية الواردات من السلعة مضروبة فى معدل الضريبة (ض) لكل وحدة.

ولا يعتبر أثر العائد وهو المقدار المحول من فائض المستهلك إلى الحكومة خسارة بالنسبة لرفاهية الدولة وإنما تحويل من قطاع المستهلكين إلى الحكومة.

أما بالنسبة للمنطقة (د) فى شكل رقم (٤) فإنها تمثل إعادة توزيع من فارض المستهلك إلى المنتجين المحليين فى شكل زيادة فى فائض المنتج ، ولا تعتبر إعادة التوزيع من المستهلكين إلى المنتجين خسارة لمجتمع ، وإنما تحويل من المستهلك المحلى إلى المنتج المحلى. ويتمثل هذا التحويل فى شكل ارتفاع الأسعار التى يدفعها المستهلك ، والتى يحصل عليها المنتج المحلى فى حالة فرض الضريبة الجمركية.

وفى حالة حرية التجارة ، يحصل المنتج المحلى على عائد مقداره (س ع و ر) ولكن بعد فرض الضريبة الجمركية سيحصل المنتج المحلى على عائد مقداره (س ع + ض ر هـ) ومن ثم يمكن القول أن فائض المنتج قد زاد بالمقدار (د).



شكل رقم (٤)
آثار الضريبة الجمركية على الرفاهية فى دولة صغيرة

وتمثل النقطة (جـ) فى شكل رقم (٤) أثر عدم الكفاءة فى الإنتاج الناتج عن فرض الضريبة الجمركية، حيث يترتب على فرض الضريبة الجمركية زيادة فى الإنتاج المحلى من (ك٢) إلى (ك٤) والزيادة فى الكمية المنتجة التى يتم إنتاجها بتكلفة محلية مرتفعة (يمثل العرض المحلى تكلفة الإنتاج المحلية) عن تكلفة استيرادها (والتى يمثلها منحنى العرض العالمى).

ويمثل المثلث (جـ) خسارة للدولة الصغيرة، وهذه الخسارة فى فائض المستهلك لم يتم تحويلها إلى أى مجموعة أو طائفة أخرى فى الدولة ، لكنها خسارة ناتجة عن عدم الكفاءة فى الإنتاج المحلى. حيث يمكن زيادة الإنتاج المحلي من (ك٢) حتى (ك٤) بتكلفة مرتفعة عن تكلفة إنتاجها فى الخارج. ولذلك يمكن القول أن فرض ضريبة جمركية فى دولة صغيرة ، يترتب عليه زيادة الإنتاج المحلى مع ارتفاع فى تكاليف إنتاجه ، بمعنى أن الضريبة الجمركية تسبب عدم كفاءة فى الإنتاج المحلى يساوى المثلث (جـ) ، أى الفرق بين تكاليف إنتاج الكمية (ك٢ ، ك٤) محليا ، وبين تكاليف نفس الكمية فيما لو تم استيرادها ، ومفاد ذلك أنه تم تخصيص موارد إنتاجية محلية لإنتاج الكمية (ك٢ ك٤) أكبر من الموارد التى تدخل فى إنتاج نفس الكمية فى ظل الوضع المثالى.

ويمثل المثلث (أ) فى الشكل رقم (٤) خسارة أخرى فى الدولة الصغيرة ويشار إليها بعدم الكفاءة فى الاستهلاك بعد فرض الضريبة ، والتى ترتب عليها طلب وحدات أقل من السلعة بسعر مرتفع ،أى أن المستهلك لم يعد بإمكانه الحصول على وحدات من (ك١) وحتى (ك٣) بالسعر (س) فى ظل وجود الضريبة الجمركية.

ثانيا: الأثر على صافى الرفاهية:

يتمثل إجمالى الخسارة الصافية للرفاهيةفى الدولة الصغيرة من فرض الضريبة الجمركية مساحة المثلث (أ) والمثلث (جـ) فى شكل رقم (٤) ، أما

الخسارة المتبقية من فائض المستهلك والتى يمثلها المنطقة (د) و (ب) فهى تحويل من المستهلك المحلى إلى المنتج المحلى والحكومة.

ولا تستطيع الدولة الصغيرة الحصول على مكاسب فى الرفاهية عن طريق فرض الضريبة الجمركية لتعويض الخسارة والمتمثلة فى المثلث (أ) و (جـ) ، ومن ثم فإن فرض الضريبة الجمركية يفيد المنتج المحلى. ولكن على حساب المستهلك المحلى.

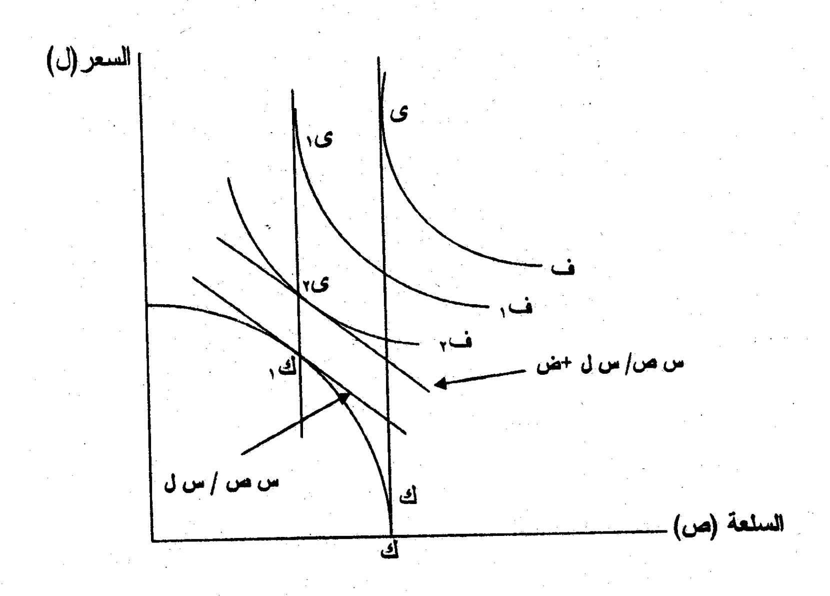
وينتج عن فرض الضريبة الجمركية على الواردات تشجيع الإنتاج المحلى ، وتخفيض الاستهلاك المحلى والواردات ، ومن ثم ينخفض حجم التجارة فى ظل الضريبة الجمركية. ومن ذلك يتبين لنا أن فرض الضريبة الجمركية يقلل من المنافع التى تحصل عليها الدولة من التجارة الخارجية ، أما إذا كانت الضريبة الجمركية مرتفعة بدرجة تمنع الاستيراد تماما فإنها فى هذه الحالة تعود بالدولة إلى وضع الاكتفاء الذاتى ، وتلغى كل المكاسب من التجارة، ويشار إلى هذه التعريفة بالتعريفة المانعة ، وتساوى فى شكل رقم (٤) (س ع – س).

ويتضح من التحليل السابق زيادة فى فائض المنتج المحلى بمقدار (د) نتيجة لفرض الضريبة الجمركية ، وتحصل الحكومة على المقدار (ب). أما المستهلك المحلى فيخسر المقدار (أ + ب + جـ + د). والتساؤل المطروح هنا، هل تستطيع المكاسب تعويض الخسائر وتصبح فى وضع أفضل بعد فرض الضريبة الجمركية؟ من الواضح أن الإجابة بالنفى حيث نجد أن المكاسب من الضريبة أقل من الخسائر الناتجة عنها.

ومن ثم فإن فرض الضريبة الجمركية فى دولة صغيرة تؤدى إلى خسارة صافية فى الرفاهية تساوى كل من المثلث (أ) ، (جـ).

٣/٢/٢/٣- الآثار على الإنتاج والاستهلاك والرفاهية باستخدام التوازن العام:

يتيح استخدام تحليل التوازن العام تتبع آثار الضريبة الجمركية فى دولة صغيرة على الاستهلاك والإنتاج ، بالإضافة إلى توضيح آثارها السلبية بصورة مباشرة. وسوف نستمر فى افتراض أن الدولة صغيرة ، وتتمتع بميزة نسبية فى إنتاج السلعة (ص) ونستخدم إيرادات الضريبة الجمركية فى تخفيض الضرائب المحلية.



شكل رقم (٥)

آثار فرض الضريبة الجمركية فى دولة صغيرة باستخدام التوازن العام

يتحدد الاستهلاك والإنتاج فى شكل رقم (٥) فى ظل حرية التجارة عند

النقطة (ك) و (ى) على التوالى. ويحدد معدل التبادل الدولى السعر العالمى وهو س ص / س ل ، ويتحدد مستوى المنفعة للدولة عند (ى).

وفى حالة فرض الدولة للضريبة الجمركية (ض) على كل وحدة من السلعة (ل) المستوردة فإن الدولة لا تستطيع التأثير على السعر العالمى للسلعة (ل) نظرا لأن الدولة صغيرة ، بينما يرتفع السعر المحلى للسلعة ل إلى (س ل + ض) ويصبح معدل السعر النسبى الجديد للمنتج المحلى (س ص / س ل +ض) وهو أقل من (س ص / س ل).

ومن المعلوم أن كمية الإنتاج تتحدد عند النقطة التى يتماس فيها خط السعر مع منحنى إمكانيات الإنتاج ، وتتحدد هذه النقطة فى ظل وجود ضريبة جمركية عند ك١ فى شكل رقم (٥).

وسوف تقوم التجارة بين الدولة والعالم الخارجى عند السعر العالمى (س ص / س ل) حيث يمثل ذلك معدل السعر الوحيد الذى سوف تنشأ عند التجارة فى السوق العالمى ، لأن فرض الضريبة فى الدولة الصغيرة لن يؤثر على السعر العالمى وينقسم السعر (س ل + ض) إلى (س ل) الذى تحصل عليه الدول الأجنبية ، بينما تحصل الحكومة المحلية على (ض) كعائد للضريبة الجمركية.

وهكذا فإن سعر الواردات بالنسبة للدولة ككل لا يزال عند (س ل) بينما يتحدد الإنتاج عند فرض الضريبة الجمركية عند (ك١) والاستهلاك يتحدد بتماس خط السعر الجديد مع أعلى منحنى سواء ممكن (ف١) عند النقطة (ى١).

وإذا تم الاستهلاك النهائى عند النقطة (ى١) فإن الخسارة فى الرفاهية تحدث فقط من عدم الكفاءة فى الإنتاج حيث نجد أن (ك١) أكبر من (ك) ،

وتتمثل هذه الخسارة فى إنخفاض مستوى المنفعة من (ف) إلى (ف١).(*)

وتتضمن المحصلة النهائية خسارة أخرى فى الرفاهية ترجع إلى عدم الكفاءة فى الاستهلاك(*) حيث نجد أن معدل السعر الملائم للمستهلك المحلى يتحدد عند (س ص / س ل + ض) الأمر الذى يترتب عليه دفع المستهلك لـ (س ل) إلى المنتج الأجنبى ، (ض) إلى الحكومة المحلية. ويحدث التوازن النهائى فى حالة فرض الضريبة الجمركية عند تماس خط السعر المحلى مع منحنى السواء (ف٢) عند النقطة (ى٢) وبالتالى فإن التحرك من (ف١) إلى (ف٢) يمثل الخسارة فى الرفاهية الناتجة عن عدم الكفاءة فى الاستهلاك.

٣/٢/٣- الآثار الاقتصادية لفرض الضريبة الجمركية على دولة كبيرة:

تعتبر الدولة كبيرة إذا كانت تستحوز على نصيب من السوق العالمى يمكنها من التأثير على معدل تبادلها التجارى. وعند تحقق ذلك الشرط يمكن للدولة استخدام الضريبة الجمركية على الواردات لتحسين معدل تبادلها الدولى ، ويعنى ذلك أن منحنى عرض الواردات سيكون منحدراً إلى أعلى ، ويعنى منحنى العرض المتجه إلى أعلى بأن الدولة المستوردة كبيرة بحيث يؤدى التغير فى كمية وارداتها إلى التأثير على السعر العالمى لتلك السلعة المستوردة. ولذلك يشار لاستخدام منحنى العرض المتجه إلى أعلى بحالة الدولة الكبيرة.

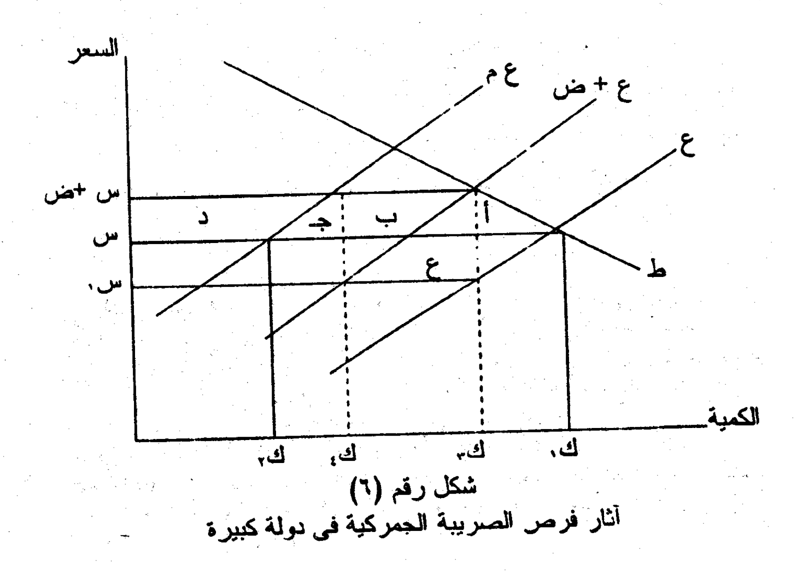
(*) حيث يترتب على فرض التعريفة الجمركية انتقال الإنتاج من (ك) إلى (ك١) وبالتالى تحدث خسارة ترجع إلى عدم الكفاءة فى الإنتاج وذلك بافتراض عدم تغير السعر (وذلك حيث أن ميل خط السعر الذى تماس عند (ك١) مع منحنى إمكانيات يساوى ميل خط السعر الذى يتماس عنده (ك) مع منحنى إمكانيات الإنتاج ، وتقل هذه الخسارة الرفاهية وذلك بالانتقال من منحنى السواء (ف) إلى منحنى السواء (ف١).

(*) أما فى حالة تغير السعر المحلى بعد فرض الضريبة الجمركية مما يترتب عليه حدوث عدم الكفاءة فى الاستهلاك لاستهلاك كميات أقل بأسعار أعلى ويمثل ذلك بتماس خط السعر الجديد مع منحنى السواء (ف٢) عند النقطة (ى٢) وبالتالى ينخفض مستوى الرفاهية من (ف١) إلى (ف٢).

ويوضح الشكل رقم (٦) الآثار الاقتصادية لفرض الضريبة الجمركية في دولة كبيرة ، حيث يميل (ع) منحنى العرض الحلى و (ط) منحنى الطلب المحلى ، ونجد أن منحنى العرض العالمى (ع) ذو ميل موجب ، وعند هذا نجد أن (ك١) يمثل كمية الإنتاج المحلى (ك٢) يمثل كمية الاستهلاك ويتم استيراد الفرق من (ك٢- ك١) وذلك فى ظل حرية التجارة عند السعر العالمى (س).

أما فى حالة فرض الدولة الكبيرة لضريبة جمركية على الواردات فيترتب على ذلك انتقال منحنى العرض الأجنبى إلى (ع + ض) ويتحدد السعر عند (س+ ض) ، ونلاحظ أن عبء الضريبة الجمركية لم ينتقل بالكامل إلى مستهلكى الدولة المستوردة ، وإنما يشارك منتجى الدولة المصدرة بجزء منها وهو المقدار (س١ + س).

ويترتب على ذلك زيادة فى الإنتاج المحلى إلى (ك٤) وانخفاض الاستهلاك إلى (ك٣) وانخفاض الواردات إلى (ك٣-ك٤).



شكل رقم (٦)
آثار فرض الضريبة الجمركية فى دولة كبيرة

والتساؤل المطروح الآن ، لماذا تجبر الضريبة الجمركية المنتج الأجنبى على قبول سعر أقل ؟ ، والإجابة هى أن الضريبة الجمركية على الواردات ترفع السعر الذى يدفعه المستهلك المحلى ، وتخفض الكمية التى يستهلكها من السلعة المستوردة ، فإذا كانت الدولة الفارضة للضريبة دولة كبيرة ، فإن انخفاض الكمية التى تطلبها نتيجة للضريبة الجمركية سوف تترك تأثيرا مهما على السوق العالمى. ومن ثم يواجه المنتج الأجنبى إنخفاض جوهرياً فى الطلب على منتجاته ، وبالتالى تنخفض تكلفة الفرصة البديلة ، وكذلك أسعاره ، ويشار إلى ذلك الأثر لفرض الضريبة بأثر معدل التبادل الدولى.

ولتحليل آثار الرفاهية للمساحات (أ + ب + جـ + د) نجد أنها تتماثل مع ما سبق أن بينا فى حالة الدولة الصغيرة ، حيث تمثل المساحة (ب) ، (د) تحويل من المستهلك إلى الحكومة المحلية والمنتج المحلى ، (أ) و (جـ) خسارة على المستوى القومى ، ناتجة عن عدم الكفاءة فى الإنتاج وعدم الكفاءة فى الاستهلاك.

ولكن يترتب على فرض الدولة الكبيرة ضريبة جمركية على الواردات الحصول على عائد يتحمله المنتج الأجنبى ويتمثل فى المساحة (ع) ، فإذا كانت (أ) و (جـ) [عدم الكفاءة فى الإنتاج والاستهلاك] أكبر من العائد (ع) فإن مستوى الرفاهية فى الدولة سينخفض عن الوضع فى ظل حرية التجارة. أما إذا كانت (أ) و (جـ) أقل من (ع) فإن الدولة الكبيرة يتحسن رفاهيتها بفرضها الضريبة الجمركية.

٣/٣- الحماية التعريفية الفعلية : The Effective Tariff

توفر الضرائب الجمركية على الواردات درجة من الحماية لمنتجى السلع المحلية المنافسة للواردات ، وذلك برفعها لسعر الواردات. ومن ثم يتمكن المنتجون المحليون من رفع أسعارهم ، ويطلق على الحماية التى توفر للسلع

المحلية النهائية الحماية التعريفية الإسمية. وتقاس درجة تلك الحماية بمعدلات الضرائب الجمركية ، وهى المعدلات المسجلة فى جداول جمارك الدولة المستوردة.

ولما كانت الحماية التعريفية الاسمية لا تتضمن الضرائب الجمركية على المدخلات المستوردة التى تستخدمها الصناعة فى إنتاج السلع النهائية ، فإنها لا تعكس بدقة درجة الحمايةالتى تقدمها للصناعة(٥). وحيث أن الحماية التعريفية الفعلية لصناعة ما لا تقاس فقط بالضرائب الجمركية المفروضة على السلعة النهائية ، بل تأخذ أيضا فى اعتبارها الضرائب الجمركية المفروضة على مدخلاتها. إلا أنه من الضرورى التفرقة بين الحماية وفقا للسلع ، والحماية وفقا لعمليات الإنتاج التى تنتج هذه السلع. ومن ثم فإن النشاط الإنتاجى الذى ينمو فى ظل الأولى قد لا يحقق نمواً فى ظل الثانية(٦). والإطار النظرى الذى يتضمن هذا المفهوم يطلق عليه الحماية التعريفية الفعلية أو حماية القيمة المضافة.

١/٣/٣- مفهوم معدل الحماية التعريفية الفعلية:

من المعلوم أن معدل التعريفة الفعلية The Effective Tariff Rate يتمثل فى نسبة الزيادة فى القيمة المضافة لكل وحدة من وحدات النشاط الاقتصادى ، وذلك بافتراض ثبات سعر الصرف ، وتنتج هذه الزيادة من هيكل التعريفة الراهن مقارنا بالوضع فى ظل حرية التجارة.(٧)

ويعنى ذلك أن معدل التعريفة الفعلى يعبر عن نسبة الزيادة فى الحماية التى يحصل عليها منتجو القيمة المضافة المحلية ، وبالتالى فإن معدل التعريفة الاسمية يتعلق بالتغير فى سعر السلعة وأثره على قرارات المستهلكين. فى حين يوضح معدل التعريفة المحلى الآثار المرتبة على فرض التعريفة على السلعة النهائية ومدخلاتها بالنسبة للأنشطة الإنتاجية وقرارات المنظمين.

٢/٣/٣- فروض معدل الحماية التعريفية الفعلية:

ويتم تقدير معدل الحماية الفعلية فى ظل عدد من الفروض يمكن بيانها على النحو التالى:

أ - ثبات المعاملات الفنية للإنتاج فى النشاط الإنتاجى ، ويشير ذلك إلى أن المعاملات الفنية لن تتغير بتغير الحماية الممنوحة لهذا النشاط ، وبعبارة أخرى تبقى معاملات المدخلات ثابتة وهى نفسها بالنسبة لكل المنشآت.

ب - أن الدولة التى تفرض الضريبة الجمركية دولة صغيرة ، بمعنى أنها لا يمكنها التأثير فى السعر العالمى.

جـ- مرونات الطلب على الصادرات وعرض الواردات لانهائية.

د - الضرائب الجمركية ليست تمييزية ، أى أنها تسرى على كل الدول التى تستورد منها الدولة دون تفرقة أو تفضيل لإحدى هذه الدول على الأخرى.

هـ- الضرائب الجمركية ليست مانعة ، أى أنها لا تمنع قيام التجارة وتجعل الدولة فى حالة اكتفاء ذاتى ، وإنما تستمر قيام التجارة بعد فرض الضريبة الجمركية.

و - تعمل السياسات المالية والنقدية فى الدولة فى إتجاه المحافظة على التشغيل الكامل.

ز - افتراض سيادة المنافسة الكاملة ، بحيث تضمن مرونة الأسعار كمال السوق دون مشاكل التكيف.

ح - كل السلع المنتجة قابلة للتبادل الدولى.

٣/٣/٣- معدل الحماية التعريفى الفعلى:

ووفقا للفروض السابقة يمكن اشتقاق صيغة معدل التعريفة الفعلى للنشاط الإنتاجى (ص) كما يلى:

$$م = \frac{\bar{ق ض} + ق ض}{ق ض} \qquad (١)$$

حيث :

م يمثل معدل الحماية الفعلى.

ق ض القيمة المضافة لكل وحدة من السلعة النهائية (ل) فى ظل حرية التجارة.

$\bar{ق ض}$ القيمة المضافة لكل وحدة من السلعة النهائية (ل) فى ظل فرض الضريبة الجمركية.

وهكذا فإن معدل الحماية الفعلى:

$$= \frac{\text{القيمة المضافة بعد فرض الضريبة – القيمة المضافة قبل فرض الضريبة}}{\text{القيمة المضافة قبل فرض الضريبة}}$$

وبالتالى فإن معدل الحماية الفعلى يقاس بالزيادة التى تحدث فى القيمة المضافة فى قطاع الإحلال محل الواردات.

ونجد أن ق ض = س ل (١ – أ ل) (٢)

حيث :

س ل تمثل السعر العالمى للسلعة ل.

أ ل نسبة المدخلات المستوردة من السلعة ل.

وبالتالى فإن :

القيمة المضافة قبل فرص الصريبة = السعر العالمى للسلعة (ل) (١- نسبة المدخلات المستوردة)

ق ضَ = س ل [(١ + ض ل) – أ ل (١ + ض أ)] (٣)

حيث :

ق ضَ = القيمة المضافة فى حالة فرض الضريبة الجمركية.

ض ل = الضريبة الجمركية على السلعة النهائية ل.

ض أ = الضريبة الجمركية على المدخلات المستوردة.

وإذا تم إحلال المعادلة (٢) و (٣) فى المعادلة (١) وتبسيطها فإنه يمكن كتابتها كما يلى:

$$م = \frac{ض ل - أ ل ض أ}{١ - أ ل}$$

أى أن معدل التعريفة الفعلى =

$$\frac{\text{معدل الضريبة الجمركية على السلعة النهائية – نسبة المدخلات المستوردة × معدل الضريبة الجمركية عليها}}{\text{١– نسبة المدخلات المستوردة}}$$

ويتضح من المعادلة السابقة أن معدل التعريفة الفعية دالـــة فـــى ثـــلاث متغيرات هى(٩):

(أ) المعدل الاسمى للتعريفة على السلع تامة الصنع ، فمع ثبات المتغيـــرات الأخرى ، فإن زيادة الضريبة الاسمية يؤدى إلى زيادة معـــدل الحمايـــة التعريفية الفعلية.

(ب) المعدل الاسمى للتعريفة على المدخلات ، وهو المعدل الذى تؤدى زيادته إلى زيادة تكلفة المدخلات ، وبالتالى انخفاض معدل الحماية التعريفيـــة الفعلية.

(ج) نسبة المدخلات المستوردة فى السلعة تامة الصنع ، حيث يترتب علـــى زيادة هذه النسبة ارتفاع معدل الحماية التعريفية الفعلية نظرا لأن زيادة

قيمة المدخلات المستوردة فى السلع تامة الصنع يؤدى إلى إنخفاض القيمة المضافة (بقيمتها المطلقة) ، ومن ثم يزيد تأثير التعريفة الاسمية المعطاة فى حماية القيمة المضافة.

ونستخلص مما سبق الآتى:

إذا كانت ض ل = ض أ ← م = ض ل

ومفاد ذلك أنه :

إذا كان معدل الضريبة الاسمية على السلعة النهائية يساوى معدل الضريبة الاسمية على المدخلات المستوردة ، فإن معدل الحماية التعريفية الفعلية يساوى معدل الحماية التعريفية الاسمية.

فعلى سبيل المثال ، إذا كان معدل الضريبة الاسمية على السلعة تامة الصنع ٦٠% ومعدل الضريبة الاسمية على المدخلات المستوردة ٦٠% أيضا ، وكانت نسبة المدخلات المستوردة ٥٠% ، فباستخدام الصيغة السابقة تكون النتائج كما يلى:

ض ل = معدل الضريبة الاسمية على السلع النهائية = ٦٠%.

أ ل = معدل الضريبة الاسمية على المدخلات المستوردة = ٦٠%

أ ل = نسبة المدخلات المستوردة = ٥٠%.

$$\text{معدل الحماية التعريفية الفعلية} = \frac{\%٦٠ - (\%٥٠ \times \%٦٠)}{\%٥٠} = \%٦٠$$

أى أن معدل الحماية التعريفية الاسمية = معدل الحماية التعريفية الفعلية = ٦٠%

وهذا بديهيا لأن الضريبة الجمركية على السلع النهائية المستوردة تؤثر على منتجى السلع المحلية المنافسة للواردات فى نفس الاتجاه ، وتعتبر مثل إعانة الإنتاج ، بمعنىً تشجيع الإنتاج المحلى المنافس للواردات ، بينما تعتبر

الضريبة الجمركية على المدخلات المستوردة لها تأثير مماثل لضرائب الإنتاج. وعندما يتساوى كل من الضرائب والإعانات ، فإن معدل الحماية التعريفية الاسمية سيصبح هو نفسه معدل الحماية التعريفية الاسمية.

ولكن فى حالة زيادة الإعانة (الضرائب الجمركية على السلع النهائية) عن الضرائب (الضريبة الجمركية على المدخلات المستوردة) فإن معدل الحماية التعريفية الفعلية يكون أكبر من معدل الحماية التعريفية الاسمية.

وإذا ما زادت الضرائب عن الإعانة يصبح معدل الحماية التعريفية الفعلية أقل من معدل الحماية التعريفية الاسمية.

وأبرز مفهوم الحماية الفعلية إمكانية وجود حالات من الحماية الفعلية السالبة ، وذلك عندما تكون قيمة المدخلات أكبر من قيمة السلعة النهائية بالأسعار العالمية الأمر الذى يترتب عليه أن تصبح القيمة المضافة بالأسعار العالمية سالبة أو نتيجة لأن (ض ل) [معدل الضريبة الاسمية على السلعة النهائية] أقل من (أ ل ض ل) [معدل الضريبة الاسمية على المدخلات المستوردة].

ومن ثم فإن الحماية الممنوحة للصناعة تصبح حماية فعلية سالبة ، وفى بعض الأحيان تكون القيمة المضافة المحلية سالبة نتيجة لارتفاع نسبة الفقد فى الإنتاج والمواد الأولية.

ويوضح المثال التالى الحالات المختلفة لكل من معدل الحماية التعريفية الاسمية والفعلية. بافتراض أن س ل = ١٠٠ ، س أ = ٥٠ وبهذا فإن القيمة المضافة = ٥٠ ، وبافتراض ثبات القيمة المضافة وكذلك نسبة المدخلات المستوردة ومن ثم يمكن حساب معدل الحماية التعريفية الفعلية لتوليفات مختلفة

من ض ل ، ض أ كما فى الجدول رقم (١) حيث يتم ترتيب المعدلات المختلفة للضرائب على المدخلات المستوردة أفقيا بينما معدلات الضرائب الجمركية على السلعة النهائية على المحور الرأسى ، الخلايا فى المصفوفة تسجل معدل الحماية التعريفية الفعلية التى تنتج من توليفات مختلفة من ض ل ، ض أ.

جدول رقم (١)

معدلات الضرائب الجمركية على المدخلات والسلع تامة الصنع ومعدلات الحماية التعريفية الفعلية

الضرائب الجمركية على المدخلات / الضرائب الجمركية على السلع النهائية	صفر	١٠	٢٠	٥٠	١٠٠
صفر	صفر	-١٠	-٢٠	-٥٠	-١٠٠
١٠	٢٠	١٠	صفر	-٢٠	-٨٠
٢٠	٤٠	٣٠	٢٠	-١٠	-٦٠
٥٠	١٠٠	٩٠	٨٠	٥٠	صفر
١٠٠	٢٠٠	١٩٠	١٨٠	١٥٠	١٠٠

ويتضح من الجدول السابق أن معدل الحماية التعريفية الفعلية تساوى معدل الحماية التعريفية الاسمية عند قطر المصفوفة من اليمين إلى الشمال.

فعندما يكون معدل الضرائب الجمركية على المدخلات ١٠% وعلى السلع النهائية ١٠% عند ذلك فإن:

$$\text{معدل الحماية التعريفية الفعلية} = \frac{(\%١٠) - (\%٥٠ \times \%١٠)}{\%٥٠} = \%١٠$$

ومفاد ذلك أن معدل الحماية الفعلية = الاسمية.

أما أسفل العنصر ، فإن معدل الضريبة الجمركية على السلعة النهائيــة أكبر من معدل الضريبة الجمركية على المدخلات المستوردة. ومن ثم فإن معدل الحماية التعريفية الفعلية أكبر من معدل الحماية التعريفية الاسمية ، فــإذا كــان معدل الضريبة على السلعة النهائية ٢٠%.

بينما معدل الضريبة على المدخلات المستوردة = ١٠% ، فإن:

$$\text{معدل الحماية التعريفية الفعلية} = \frac{(٢٠\%) - (٥٠\% \times ١٠\%)}{٥٠\%} = ٣٠\%$$

· أى أن معدل الحماية الفعلية ٣٠% ، بينما معــدل الحمايــة التعريفيــة الاسمية ٢٠%.

أما أعلى القطر فإن معدل الضريبة الجمركية على المدخلات أكبر مــن معدل الضريبة الجمركية على السلعة النهائية ، ومن ثم فــإن معــدل الحمايــة التعريفية الفعلية أقل من معدل الحماية التعريفية الاسمية ، فــإذا كــان معــدل الضريبة الجمركية على المدخلات ١٠٠% وعلى السلع النهائية ٢٠% فإن:

$$\text{معدل الحماية التعريفية الفعلية} = \frac{(٢٠\%) - (٥٠\% \times ١٠٠\%)}{٥٠\%} = -٦٠\%$$

وقد أظهر مفهوم الحماية التعريفية الفعلية أيضا إمكانية زيادة الحمايــة التعريفية الفعلية الناتجة عن هيكل التعريفة الخاص بدولة معينة ، على الــرغم من تخفيض الدولة لهيكل تعريفتها الاسمية، ويحدث ذلك فى حالة قيــام الدولــة بتخفيض أو الغاء الضريبة الجمركية على المدخلات المستوردة.

كما يوضح معدل التعريفة الفعلية التغيرات التى ستحدث فى تخصــيص

الموارد نتيجة للتغير في الحماية ، حيث تنتقل الموارد من الأنشطة الاقتصـادية ذات الحماية الفعلية المنخفضة إلى الأنشطة ذات الحماية الفعلية المرتفعة ، وذلك بافتراض أن مرونات الإحلال لا تساوى صفر ، أما إذا كانت مرونات الإحلال تساوى الصفر ، فإن ارتفاع معدل التعريفة الفعلية لأحد الأنشطة لن يؤدى إلـى انتقال الموارد إليه من الأنشطة الأخرى.

فإذا كان كل من النشاطين (أ) و (ب) مكملين لبعضهما البعض فـي حين أنها بدائل للنشاط (جـ) فإنارتفاع معدل الحماية الفعلى فى (أ) [مع بقاء معدل الحماية الفعلية للأنشطة الأخرى مساويا للصفر] ، تؤدى إلى سحب الوارد ليس فقط إلى (أ) بل إلى النشاط (ب) أيضاً[١٠] ويمكن للحكومات أن تسـتخدم هيكل التعريفة الفعلية كأداة للتأثير فى تخصيص الموارد بين الأنشطة المختلفـة والمساعدة فى تحديد مقدار التغيرات التى تحدث فى تخصيص الموارد.[١١]

٤/٣/٣ – معدل الحماية التعريفى الفعلى الصافى:

تلجأ بعض الدول الى تقييم العملة المحلية فى بعض الأحيان بأعلى مـن قيمتها الحقيقية ، ويترتب على ذلك جعل الحماية التعريفية الفعلية تظهر بـأكثر من حقيقتها ، فعند تقييم العملة المحلية بأعلى من قيمتها بمقدار ٢٠% فيعنى ذلك إنخفاض معدل التعريفة الفعلية بمقدار ٢٠% ،ومن ثم فلكى نحصل على معـدل التعريفة الفعلى الصافى ، يجب أن تخفض معدلات الحماية الفعلية القائمة بنفس نسبة الزيادة فى تقويم العملة بأعلى من قيمتها ، وبذلك فـإن معـدل الحمايـة التعريفية الفعلى الصافى هو معدل التعريفة الفعلى الذى يأخذ فى الاعتبار القيمة الحقيقية للعملة المحلية.[١٢]

مراجع وهوامش الفصل الثالث:

1- Corden W.M., **The Theory of Protection,** Clarenton Press Oxford, 1971,p. 1, 27.

2- Greenaway, D., **International Trade Policy,** Macmillan Publishers LTD, London, 1983, p. 45.

3- Yarbrough, B.V., and Yarbrough, R.M., **The World Economy: Trade and Finance,** Second Edition, The Drydin Press, Chicago, London, 1990.

4- Hodgson, J.S., and Herander, M.G., **International Economic Relations,** Prentice Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1983, pp. 210-215.

5- Deardorff, A.V., and Stern, R.M., The Structure of Tariff Protection: Effects and Foreign Tariffs and Existing NTBs, **The Review of Economics and Statistics**, Vol. LXVII, 1985, p. 539.

6- Johnson, H.G., Tariffs and Economic Development, Some Theoretical Issues, **The Journal of Development Studies,** Vol. 1, 1964, p.19.

7- Cordon, W.M., The Structure of Tariff System and The Effective Protection Rate, **The Journal of Political Economy,** Vol. LXXIV, 1966, p. 222.

8- Balassa, B., and Associates, **The Structure of Protection in Developing Countries,** John Hopkins Press, 1971, p.4.

9- Greenaway, D., **International Trade Policy from Tariffs to**

the New Protection Growth and Trade, op. cit., p.67.

10- Corden, W.M., **Protection Growth and Trade,** Basil Black well, New York, 1985, p. 142..

11- De Melo, J.A.P., Protection and Resources Allocation in Awalrasian Trade Model, **International Economic Review,** Vol. 19, 1978, p. 26.

12- Corden, W.M., The Structure of Tariff System and The Effective Protection Rate, Op. cit., p. 225.

الفصل الرابع

الحماية غير التعريفية
[الحماية الجديدة]

٤/١- مقدمة :

شهدت السبعينات والثمانينات زيادة هامة فى نطاق ومستوى الحماية على المستوى العالمى. وقد تجسد ذلك فى تزايد استخدام التدخلات غير التعريفية من جانب حكومات الدول المختلفة لتقييد التجارة. فبعد أن تضاءل دور الضريبة الجمركية كأداة للحماية ، نتيجة لنجاح الجولات المتعاقبة للجات فى تخفيض متوسط التعريفة على السلع الصناعية فى الدول المتقدمة من ٤٠% عام ١٩٤٠ إلى أقل من ١٠% فى المتوسط بعد جولة طوكيو ١٩٧٩م [٦% الاتحاد الأوربى ، ٤,٤% لليابان ، ٤,٦% للولايات المتحدة).[١]

وقد ترتب على ذلك ، أن سعت الدول إلى استخدام الحماية غير التعريفية لتعويض هذا الانخفاض من جانب ، ولزيادة مستوى الحماية لأسواقها من جانب آخر[٢]. وبالتالى أصبحت أدوات الحماية غير التعريفية فى السنوات الأخيرة هى أساس الحماية فى الدول المختلفة ، ومن ثم زادت الأهمية للحماية غير التعريفية وكذلك ازداد الاهتمام بتحليل آثارها الاقتصادية.

وبناء على ذلك فإن هذا الفصل يتناول بيان مفهوم الحماية غير التعريفية، ثم تحليل الآثار الاقتصادية لأدوات الحماية غير التعريفية.

٤/٢- مفهوم الحماية غير التعريفية أو الحماية الجديدة:

ينظر إلى الحماية غير التعريفية على أنها السياسات أو الإجراءات أو الممارسات أو القوانين التى تؤثر على تدفق التجارة ، وينجم عنها إختلال فى حجم أو مكونات التجارة[٣]. ونطلق على الحماية غير التعريفية الحماية الجديدة.

ويقصد بالجديدة هنا كلاً من الزمن والوسائل المستخدمة فى تحقيق الحماية[٤]. وتتخذ الحماية غير التعريفية أشكالاً وأنواعاً غير قابلة للحصر ،

وتستخدم الحماية غير التعريفية ، إما لتحديد كميات الـواردات أو أسـعارها أو كليهما معا لحظر الاستيراد ونظام الحصص ، والتقييد الاختيـارى للصـادرات وترتيبات التسويق المنظمة ، والتقييدات الكمية ، والترخيص التميـزى ، يـتم استخدامها لتقييد الكميات المستوردة. أما الضرائب المتغيرة ، ورسوم مكافحـة الإغراق ، والرسوم التعويضية ، والحد الأدنى للأسعار ، يتم استخدامها لتحديد أسعار السلع المستوردة عند سعر معين. والهدف من تراخيص الاستيراد التلقائية واستقصاء الأسعار ومراقبتها هو اتخاذ تدابير لاحقة ترمى إلى تحديد كل مـن الأسعار والكميات.(٥)

ويمكن تقسيم الحماية غير التعريفية إلى مباشرة وغير مباشرة ، فالحماية غير التعريفية المباشرة هى التى تصمم وتنفذ بهدف تقييد التجارة ، وقـد تأخـذ الحماية غير التعريفية المباشرة صـورة كميـة مثـل ، حصـص الـواردات والحصص التعريفية ، والتقييد الاختيارى للصادرات ، أو ماليـة مثـل دعـم الصادرات أو إدارية مثل تصاريح الاستيراد.

أما غير المباشرة ، فهى الإجراءات والتدابير التى يكون الغرض منهـا تحقيق مجموعة أخرى من الأهداف ، ولكنها تترك آثارا تقييديـة علـى تـدفق التجارة وهى قد تكون مالية مثل ، الإعانات الاقليميـة ، ودعـم المشـروعات العامة، أو إدارية مثل لوائح وتعليمات الصحة والأمان والحفاظ علـى البيئـة ، وبعض إجراءات الجمارك.

ولعل ما يميز الحماية الجديدة أنها تتركز فى بعض قطاعات الإنتاج فى الدول المتقدمة ، مثل النسوجات والملابس والأحذيـة والأجهـزة الكهربائيـة الاستهلاكية وبناء السفن والحديد والصلب. ومن ثم فإن استخدام الحماية الجديدة يمثل خطراً على الصادرات الصناعية للدول الآخذة فى النمو.

كذلك من الملاحظ الانتشار السريع للحماية غير التعريفية ، ويرجع هذا الانتشار إلى أنه عندما يزيد استخدام بعض الدول للقيود على وارداتها، فإن الدول الأخرى تخشى من تدفق تلك الواردات إلى أسواقها ، ومن ثم فإنها تتخذ الإجراءات الحمائية لمواجهة ذلك(٦). والحماية الجديدة لا تقتصر فقط على التدخلات المباشرة التى تمارسها الحكومات فى التجارة الدولية، وإنما تمتد أيضا إلى التدخلات الحكومية الأخرى ، والتى تنطوى على تأثير غير مباشر على التجارة الدولية.

ولما كانت أدوات الحماية غير التعريفية أو الحماية الجديدة متعددة فإننا سوف نركز فى هذا الفصل على أهم هذه الأدوات وذلك على النحو التالى:

٣/٤- أدوات الحماية غير التعريفية:

وتتخذ الحماية غير التعريفية أوالحماية الجديدة العديد من الأشكال والأنواع ، ويتمثل أهم هذه الأنواع فيما يلى:

٤/٣/١- أدوات الحماية غير التعريفية الكمية:

وتتمثل هذه الأدوات فى القيود الكمية بشكل أو بآخر لتحديد كمية الواردات خلال فترة زمنية معينة. ويتخذ ذلك شكل وحدات مادية أو قيمية للواردات. وفيما يلى أهم هذه الأدوات.

٤/٣/١/١- حصص الواردات:

ينصرف نظام حصص الواردات إلى تحديد حجم أقصى لكمية الواردات المسموح باستيرادها خلال فترة زمنية معينة. وتعتبر الحصص من أشد أدوات الحماية تقيداً وأكثرها إحكاماً. ولذلك تحظر الجات (سابقا) منظمة التجارة العالمية (حاليا) استخدام القيود الكمية إلا فى حالات معينة وعلى نطاق ضيق ، وتتمثل هذه الحالات الاستثنائية فى منع التدهور الحاد فى الأرصدة النقدية ،

ومواجهة مشكلة ميزان المدفوعات فى الدول الآخذة فى النمو ، ودعـم بـرامج الزراعة المحلية. ومع ذلك تلجأ الدول إلى استخدام نظام الحصـص ووسـائل التقييد الكمية الأخرى للتحكم فى كمية الواردات، بدلاً من التحكم باستخدام نظام الأسعار ، متمثلا فى الضرائب الجمركية.

أولا : أنواع حصص الواردات:

أ – الحصص الاجمالية والحصص الموزعة:

الحصة الإجمالية هى التى يتم عن طريقها تحديد الكمية المستوردة مـن سلعة ما بالنسبة للعالم دون التقيد بدولة محددة ، وذلك خلال مدة معينـة. كـأن تحدد هذه الدولة عدد السيارات المسموح باستيرادها مائة ألف سيارة سنويا ، أو استيراد سيارات بما قيمته ١٠٠ مليون جنيه سنوياً دون توزيعها بـين الـدول المصدرة أو تقسيمها بين المستوردين الوطنيين.

ولكن يعاب على الحصة الإجمالية أن المصدرين سيهرعون بمجرد بدء فترة الحصة إلى شحن صادراتهم من السلعة المفروضة عليها الحصة إلى تلـك الدولة، وكذلك سيحاول كل مستورد محلى استيراد هذه السـلعة بالكميـة التـى يستطيعها – الأمر الذى يترتب عليه أن الدولة الأقرب جغرافيـا إلـى الدولـة فارضة الحصة سيكون لها وضع مميز عن الدولة الأبعد جغرافيا ، بالإضـافة إلى أن المستوردين الذين لهم علاقات سابقة مع المصدرين الأجانب سـيحققون ميزة عن غيرهم من المستوردين. كذلك يترتب على ذلك حدوث تقلـب لسـعر السلعة فى بداية الفترة عن نهايتها ، نظرا لتوفر العرض الكافى للسلعة فى بداية الفترة ولا تتوفر فى نهاية الفترة لعدم وجود إستيراد.

ولتلافى عيوب الحصة الإجمالية ، فإن الدولة تطبق الحصص الموزعة وذلك بتوزيع كميات الحصة ما بين مختلف الدول المصدرة ، حيث تحصل كل دولة على نسبة مئوية من الكمية الكلية المسموح باستيرادها(٧) ، وغالبا ما يتحدد

نصيب كل دولة مصدرة فى الحصة ، على أساس نسبة صادراتها إلى دولة الحصة خلال مدة مماثلة سابقة إلى المجموع الكلى للكميات المستوردة منها خلال نفس الفترة.

ب – الحصة الكمية والحصة القيمية:

الحصة الكمية هى التى تحدد الكمية المستوردة بالوحدة أو بالوزن أو بالحجم ، كأن تستورد الدولة مليون طن من القمح أو ١٠٠,٠٠٠ سيارة سنويا، وتمتاز هذه الحصة بإمكانية حماية المنتج المحلى بدرجة عالية من اليقين وإمكانية مواجهة خطر الإغراق ، ولكن يعاب عليها صعوبة التحديد الدقيق لما تحتاجه من صرف أجنبى(٨).

أما الحصة القيمية ، فتقرر الدولة تحديد القيمة الكلية المسموح باستيرادها من السلعة بمبلغ ١٠٠ مليون جنيه مثلا ، وعند استيراد سلع بهذه القيمة تصبح السلعة محظور استيرادها ، وتعتبر الحصة القيمية أكثر ملاءمة فى الاستخدام ، إذا كان الهدف هوالحفاظ على توازن ميزان المدفوعات ، حيث يمكن من خلالها تحديد الكميات التى تحتاجها الدولة من الصرف الأجنبى. ويعاب عليها إمكانية تغلب المنتج الأجنبى عليها بخفض أسعار السلع بانتهاج سياسة الإغراق ، ومن ثم تتضاءل قدرتها على حماية الإنتاج المحلى من المنافسة الأجنبية.

ثانيا: طرق تطبيق حصص الواردات:

من الطرق الشائعة لتطبيق نظام الحصص ما يعرف بنظام تراخيص الاستيراد ، فلا يسمح لمستورد باستيراد سلعة من الخارج ، إلا إذا حصل مقدما على إذن من السلطات التجارية ، يصرح له بالقيام بالاستيراد. ويتم تقسيم الكمية المسموح باستيرادها من السلعة بين مختلف المستوردين المحليين ، وغالبا ما يكون أساس هذا التقسيم ، هو حجم نشاط المستورد خلال مدة مماثلة سابقة ،

ويعاد النظر فى هذا التقسيم من فترة لأخرى للسماح بدخول مستوردين جدد فى مجال استيراد السلعة محل الحصة.

وهناك طريقة أخرى لتقسيم الحصة ، وهى المزايدة حيث تبيع الحكومة تصاريح الاستيراد الخاصة بالحصة المحددة من سلعة ما فى مزاد عام ، وتحصل الحكومة على إيراد نتيجة لذلك يعادل الفرق بين السعر العالمى للسلعة والسعر المحلى لها.

ولكن يعاب على نظام الحصص ، أنه يتطلب جهاز إدارى كبير ، هذا بالإضافة إلى أنه يجب على الحكومة أن تحدد الكيفية التى يتم بها تخصيص تصاريح الاستيراد بين المستوردين من ناحية ، والدولة المصدرة من ناحية أخرى، وقد تكون هذه القرارات تحكمية لا تأخذ فى الاعتبار تفضيل المستهلك وتكاليف الإنتاج. ولكن قد تحقق تراخيص الاستيراد بعض المزايا المتمثلة فى تلافى عيوب الحصة الإجمالية السابق ذكرها، كذلك تفيد فى حالة رغبة الدولة فى فرض حصة على الواردات من سلعة ما دون الإعلان عنها فتحدد الكمية المستوردة عن طريق تراخيص الاستيراد التى تعطى للمستوردين، بالإضافة إلى أن تراخيص الاستيراد قد تستعمل لحماية الأسواق المحلية من واردت بعض الدول ، ويتحقق ذلك برفض إعطاء تراخيص الإستيراد من هذه الدول.

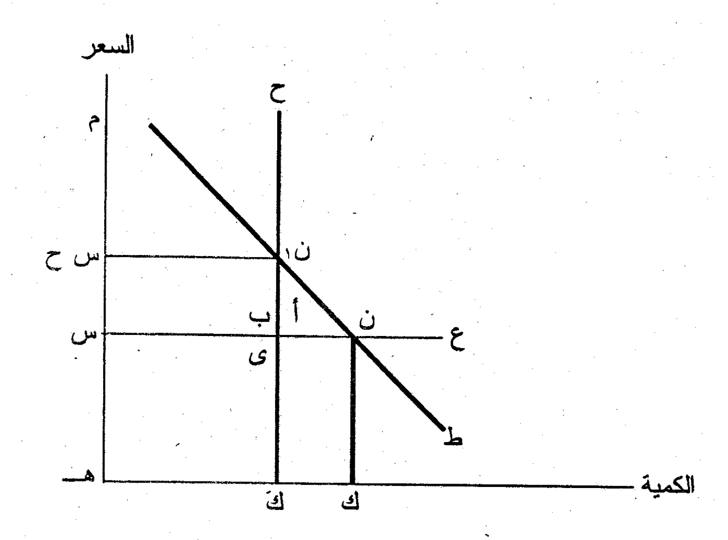
ثالثا: الآثار الاقتصادية لحصص الواردات:

١- حالة الدولة الصغيرة:

أ - حالة عدم وجود إنتاج محلى:

تمثل حالة الدولة الصغيرة التى ليس لها إنتاج محلى أبسط حالة ممكنة لفرض الحصص ، ويوضح الشكل رقم (١) آثار فرض الحصص فى دولة صغيرة ، حيث يمثل (ع) العرض العالمى ، (ط) الطلب المحلى ، ويحدث التوازن فى حالة التجارة الحرة عند (ن) ويتم

استيراد الكمية (ك) بسعر (س).



شكل رقم (١)

الآثار الاقتصادية لفرض الحصة فى حالة دولة صغيرة ليس لها إنتاج محلى

وإذا ما قامت الدولة بفرض حصص على وارداتها من هذه السلعة فإن هذا من شأنه أن يصبح منحنى العرض رأسيا عند هذه الكمية التى تم تحديدها وهى (كَ ح) ويترتب على فرض الحصة إنخفاض كمية الواردات عن الوضع فى حالة حرية التجارة ، ولذلك يرتفع السعر المحلى بعد فرض الحصة إلى (س ح).

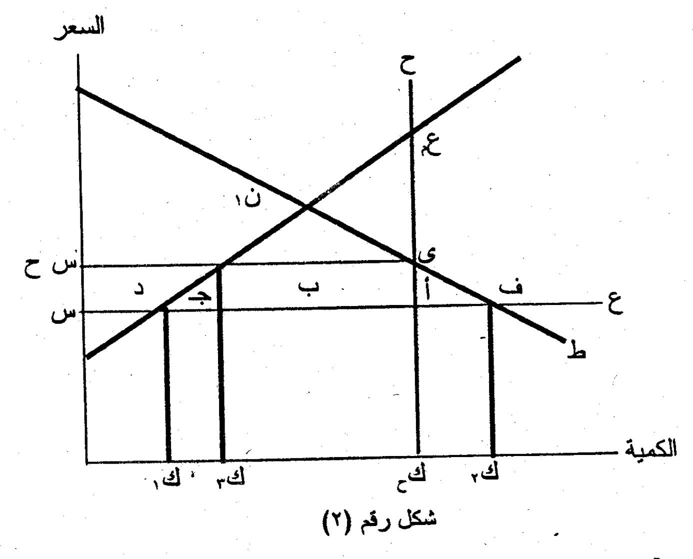
ويلاحظ انخفاض فائض المستهلك بمقدار (أ + ب) ، وتمثل المساحة (ب) إعادة توزيع من المستهلك المحلى إلى المستورد المحلى وذلك لأن المستورد المحلى يستورد السلعة بالسعر العالمى (س) ويعيد بيعها للمستهلك

المحلى بالسعر (س ح) ولهذا يحصل المستورد على ارباح استثنائية نتيجة لفرض الحصة.

أما المساحة (أ) فإنها تمثل خسارة صافية وترجع إلى عدم الكفاءة فى الاستهلاك ، حيث يترتب على فرض الحصة إنخفاض فى الكمية وارتفاع فى السعر، ومن ثم فإن المستهلك المحلى يستهلك كمية أقل ويدفع سعر أعلى.

ب- وجود إنتاج محلى:

وإذا ما افترضنا أن الدولة الصغيرة لها إنتاج محلى غير أنه لا يكفى لمواجهة الطلب المحلى عند السعر العالمى ، ولهذا فإنها تقوم باستيراد جزء لمواجهة الطلب المحلى. ويوضح الشكل رقم (٢) الآثار الاقتصادية لفرض الحصة فى دولة صغيرة ذات إنتاج محلى.



شكل رقم (٢)

الآثار الاقتصادية للحصة فى حالة وجود إنتاج محلى فى دولة صغيرة

ففى حالة التجارة الحرة وقبل فرض الدولة للحصة نجد أن (ع) يمثل العرض العالمى ، (ط) الطلب المحلى ، (س) السعر العالمى ، ويتحدد الاستهلاك المحلى عند (ك٢) والإنتاج المحلى عند (ك١) ، ويتم استيراد (ك٢ – ك١).

ولكن إذا قامت الدولة بفرض حصة على الواردات من هذه السلعة بمقدار (ك ح) فإن منحنى العرض الذى يواجه هذه الدولة سيكون رأسيا عند (ح) ويترتب على ذلك رفع السعر إلى (س ح) ويرتفع الإنتاج المحلى إلى (ك٣) وتنخفض الواردات إلى (ك ح – ك٣).

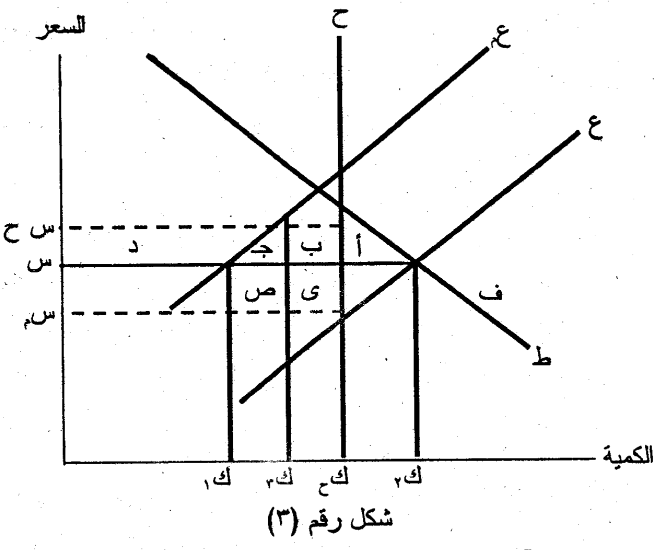
أما عن الآثار التحويلية التى تحدث فى الدولة الصغيرة ، فإننا نلاحظ انخفاض مستوى رفاهية المستهلك معبراً عنه بفائض المستهلك بالمقدار (أ + ب + جـ + د) ، حيث يحصل المستورد المحلى على (ب) والمنتج المحلى على (د) ، بينما يعتبر المقدار (أ + جـ) خسارة على المستوى القومى ، وتتمثل فى عدم الكفاءة فى الاستهلاك وعدم الكفاءة فى الإنتاج.

٢– حالة الدولة الكبيرة:

وهى الدولة التى تستطيع أن تؤثر فى السعر العالمى ومن ثم معدل تبادلها الدولى ، ويوضح ذلك شكل رقم (٣) كما يلى :

حيث تمثل (ع) منحنى العرض العالمى و (ط) الطلب المحلى، (عم) العرض المحلى ، وفى حالة حرية التجارة ، فإن الاستهلاك يتحدد عند (ك٢) والإنتاج عند (ك١) ويتم استيراد (ك٢ – ك١) عند مستوى السعر العالمى (س١).

ويشير منحنى العرض ذو الميل الموجب إلى أن مرونة العرض أقل من مالانهاية ، الأمر الذى ترتب عليه أن فرض الدولة الكبيرة للحصة يترتب عليه ليس فقط التأثير على السعر المحلى الذى يرتفع من (س) إلى (س ح) ولكـــن على السعر العالمى الذى ينخفض من (س) إلى (س م).



شكل رقم (٣)

الآثار الاقتصادية لفرض الحصة فى دولة كبيرة

أما عن الآثار التحويلية فإنها تتمثل فى إنخفاض فائض المستهلك بمقدار (أ + ب + جـــ + د) حيث يحصل المستورد على المقدار (ب) والمنتج المحلى على المقدار (د) ، ويتبقى المقدار (أ) ، (جـــ) وهما خســـارة صـــافية علـــى المستوى القومى (عدم الكفاءة فى الاستهلاك وعدم الكفاءة فى الإنتاج) ، ويمكن للدولة الحصول على المقدار (ب) إذا باعت تصاريح الاستيراد فى مزاد عام.

أما العائد المتحقق فيتمثل فى قدرة الدولة الكبيرة على نقل جزء من عبء هذا التحديد الكمى إلى الدولة المصدرة وهو المقدار (ى) والذى يحصل عليه المستورد ، وإذا كان العائد (ى) [وهو العائد الذى تحصل عليه الدولة الكبيرة من العالم الخارجى فى شكل انخفاض فى السعر العالمى] أكبر من (أ+جـ) فإن الدولة يتحسن وضعها بفرض الحصة والعكس صحيح.

ويمثل (ص) العائد المفقود الذى لم تنجح الدولة فى نقل عبئه على الدولة المصدرة نتيجة لإنخفاض حجم الواردات بمقدار الزيادة فى الإنتاج المحلى (ك١ – ك٢)[٩].

ونخلص مما سبق ، أن حصص الواردات يترتب عليها ارتفاع السعر المحلى للدولة المستوردة عن السعر العالمى ، وزيادة الإنتاج المحلى للسلعة من خلال تحويل الموارد من القطاعات الأخرى إلى القطاع المنتج لها وهو ما قد يؤدى إلى تحويل الموارد من صناعات وأنشطة أكثر كفاءة إلى صناعات وأنشطة أقل كفاءة.

وتتأثر كذلك الصناعات التى تستخدم السلع الخاضعة للحصص كمدخلات لها ، خاصة كإذا ما أرادت هذه الصناعات التوسع فى المستقبل. ففى هذه الحالة تعتبر الحصص قيداً عليها فى التوسع ، وبالتالى فإن المنافسة الأجنبية لا تشجع فقط عدم الكفاءة فى الصناعة المنافسة للواردات التى تخضع للحصص، بل تمتد كذلك إلى الصناعات التى تستخدم السلعة المستوردة الخاضعة لحصص كمدخلات[١٠].

أما فى حالة عندما يكون منحنى العرض الأجنبى للواردات أقل من اللانهاية ، فإن فرض الدولة لحصص الواردات لا تؤثر فقط على السعر المحلى للواردات بالارتفاع ، بل تؤثر أيضا على السعر الأجنبي للصادرات بالإنخفاض

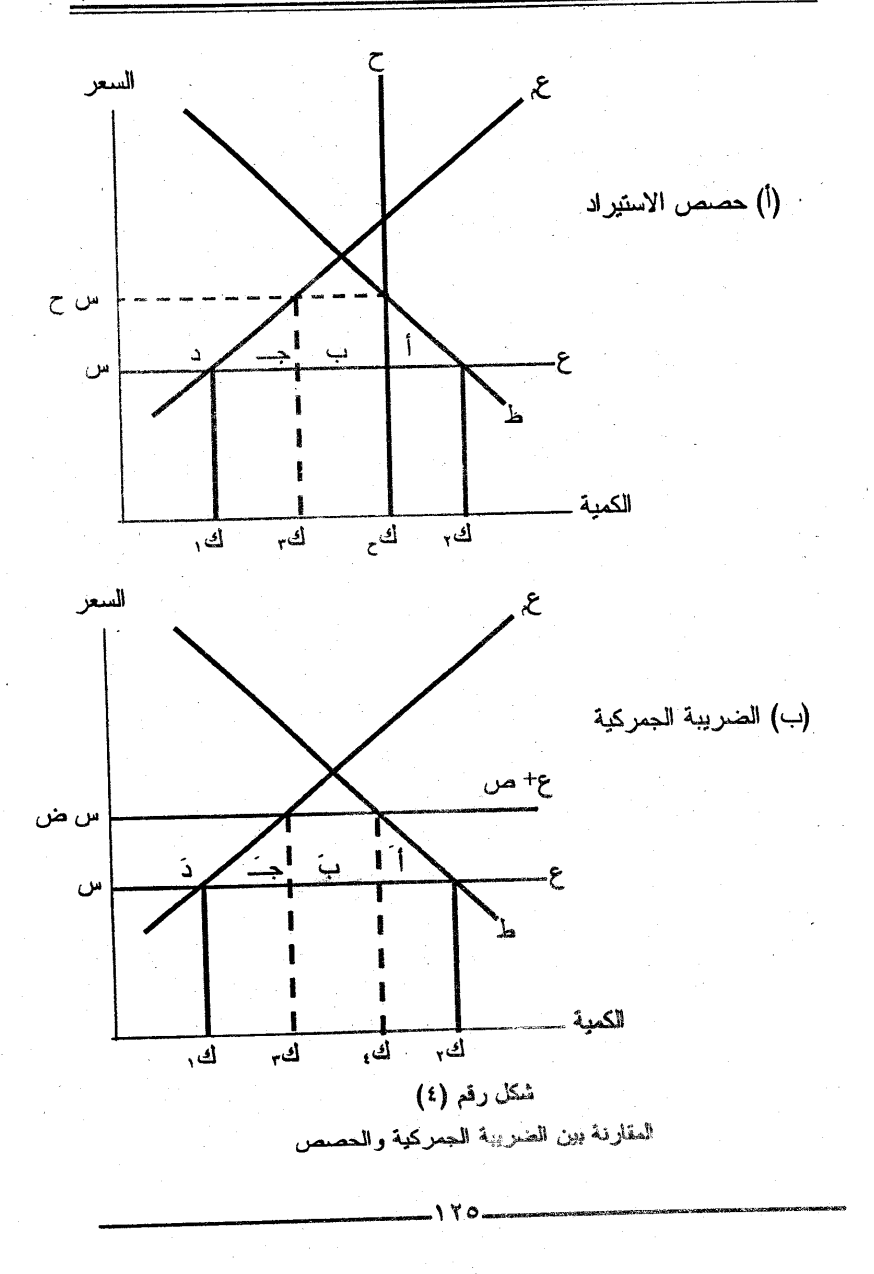
، ويترتب على ذلك تحسن فى معدل التبادل الدولى لاقتصاد الدولة المستوردة. ومن ثم يؤدى ذلك إلى زيادة ربح الحصة لكل وحدة من الواردات.

ويذهب هذا المكسب الناتج عن تحول معدل التبادل الدولى إلى حاملى تصاريح الاستيراد ، أما فى حالة بيع الدولة هذه التصاريح فى مزاد عام فإنها تؤول إلى الخزانة العامة.

وفى الحالة التى تمثل فيها الدولة المستوردة سوقاً رئيسياً لسلعة معينة ، وقامت هذه الدولة بفرض حصة على وارداتها من هذه السلعة الأمر الذى يترتب عليه انخفاض وارداتها من الدولة المصدرة لهذه السلعة. فإذا لم تتمكن الدولة المصدرة من تعويض هذا الانخفاض بزيادة صادراتها إلى دول أخرى، فإن ذلك يترك آثار سلبية على الدولة المصدرة ، ومن هذه الآثار وجود قيد على صادرات الصناعة مرتفعة الكفاءة العالية ، ومن ثم تحول الموارد إلى صناعات أقل كفاءة ، وبالتالى لا تستفيد هذه الدولة من الانخفاض فى تكاليف انتاجها ، علاوة على الخسارة المبدئية المتمثلة فى انخفاض حصيلة الصادرات الناتج عن فرض الحصة. فإذا كانت صناعة التصدير كثيفة العمل ، فقد يترتب على انخفاض الصادرات زيادة معدلات البطالة فى الدولة المصدرة.

رابعا: مقارنة بين الحصص والضريبة الجمركية:

يعتبر Bhagwati أول من أشار إلى الشروط التى يتم فى ظلها إحلال الضريبة الجمركية بالحصص للحصول على نفس كمية الواردات حيث أوضح(١١) ، أنه فى ظل افتراض وجود المنافسة الكاملة فى الإنتاج المحلى والاستيراد والتصدير ، فإنه يترتب على فرض الضريبة أو الحصة مستويات متماثلة من الإنتاج والاستهلاك والسعر العالمى فى ظل أى منهما. ويوضح الشكل رقم (٤) ذلك.



شكل رقم (٤)

المقارنة بين الضريبة الجمركية والحصص

حيث تتماثل مستويات الإنتاج والاستهلاك والاستيراد والسعر عند تطبيق الضريبة الجمركية أو حصص الاستيراد. والإنتاج المحلى من السلعة يتحدد عند (ك١) والاستهلاك عند (ك٢) والواردات تعادل (ك٢ – ك١).

وبافتراض تطبيق ضريبة جمركية تجعل الواردات فى ظلها مساويا لمقدار الواردات فى حالة فرض حصة محددة ، وبافتراض توافر المنافسة الكاملة فى كل الأسواق ، عند ذلك يرتفع السعر المحلى فى حالة الضريبة ليصبح (س + ض) وهو نفس السعر الذى سوف يسود عند فرض الحصة ، ويزيد الإنتاج المحلى فى كلا الحالتين بنفس المقدار إلى (ك٣) وينخفض الاستهلاك وكذلك تنخفض الواردات.

وباستخدام تحليل فائض المستهلك نستطيع إدراك التشابه بين الضريبة والحصص فى كل الجوانب ما عدا المنطقة (ب) والتى تعتبر فى حالة الضريبة الجمركية إعادة توزيع من المستهلك إلى الحكومة ، بينما فى حالة الحصص إعادة توزيع من المستهلك إلى المستورد ، ويمكن للحكومة الحصول على هذا الفائض إذا باعت تصاريح الاستيراد فى مزاد عام بدلاً من تخصيص الحصص من بين المستوردين إدارياً.

ويتم التحكم فى الواردات فى حالة الضريبة الجمركية باستخدام آلية السعر أما فى حالة الحصص فإن آلية السعر تعتبر عديمة الفعالية ومن ثم يتم تفضيل الضريبة الجمركية وتصبح أكثر فعالية من الحصص فى حالة تخصيص الموارد ، أما إذا كانت هناك ضرورة تستدعى التحكم المباشر فى السوق فإنه يفضل فى هذه الحالة استخدام الحصص.

وعند حدوث زيادة فى الدخل يترتب عليها زيادة فى الطلب فإن السعر المحلى فى حالة الضريبة الجمركية لا يمكن أن يتجاوز السعر العالمى مضافا

إليه الضريبة الجمركية ، ويترتب على ذلك بطبيعة الحال استمرار زيادة الواردات.

أما فى ظل نظام الحصص فإن أية زيادة فى الطلب المحلى لن يترتب عليها زيادة الواردات ، نظرا لأن كمية الواردات محددة بحجم الحصة فقط ، ويترتب على ذلك ارتفاع الأسعار المحلية ، ومن ثم زيادة درجة الحماية التى يقدمها نظام الحصص عن الضريبة الجمركية ، ويتم مقابلة الزيادة فى الطلب بزيادة الإنتاج المحلى فى قطاع الإحلال محل الواردات. وعند ذلك تزيد عدم الكفاءة فى الإنتاج فى ظل نظام الحصص ، فى حالة زيادة الطلب الناتجة عن زيادة الدخل.

ولهذا يمكن القول ، أنه عندما ينمو السوق المحلى ، ويزيد الطلب المحلى فإن نظام الضريبة الجمركية يوجه الإنتاج إلى المنتجين الأجانب الذين يتمتعون بكفاءة نسبية. بينما فى نظام الحصص يتم اشباع الزيادة فى الطلب المحلى بزيادة الإنتاج المحلى من المنتجين غير المتمتعين بكفاءة نسبية.

أما فى حالة انخفاض العرض المحلى من إنتاج السلعة ، فلا يمكن تعويض ذلك بزيادة الواردات فى حالة الحصص وبينما يمكن ذلك فى حالة الضريبة الجمركية ، وفى حالة انخفاض الطلب المحلى فينجم عنه عكس النتائج السابقة.

أكثر من ذلك فإن الضريبة قد لا تقدم حماية مؤكدة ، إذا استطاع المصدر تحمل كل أو معظم الضريبة الجمركية المفروضة على السلعة بتخفيض أسعار صادراته ، وفى هذه الحالة سينخفض حجم الصادرات بصورة ضئيلة[١٢]، لكن ذلك غير ممكن فى حالة حصص الواردات. ومن ثم فإن الحصص تقدم حماية مؤكدة للدولة المستوردة وتلحق ضرر أكبر بالدول المصدرة.

٤/٣/١/٢- حصص الضريبة الجمركية:

تعتبر حصص الضريبة الجمركية ويطلق عليها أيضا الحصص التعريفية وسيلة أخرى من وسائل الحماية غير التعريفية ، والتى تزايد استخدامها فى اسنوات الأخيرة ، وحصص الضريبة الجمركية هى مرج لكل من نظامى الحصص والضريبة الجمركية.

وتعرف حصص الضريبة الجمركية بأنها الحصص التى لا تضع حدا أقصى للواردات الكلية من المنتج أو المنتجات المسموح بدخولها إلى المنطقة الجمركية خلال فترة زمنية معينة ، وبدلاً من تحديد الكمية ، فإن نسبة أو قيمة محددة من هذه الواردات يسمح بدخولها بدون ضريبة جمركية خلال فترة زمنية معينة إلى بعض أو كل المناطق الجمركية، وعند معدل منخفض للضريبة الجمركية للواردات التى تزيد عن ذلك.(١٣)

وتتنوع الأشكال التى تأخذها الحصص التعريفية ، فهى قد توزع بين الدول المصدرة ، بحيث يتم تحديد نسبة أو مقدار معين لكل دولة ، وقد لا يتم توزيع الحصة بين الدول ، وتشارك كل دولة وفقا لقوتها التنافسية.

وتعتبر الحصص التعريفية تمييزية ، إذا ما استبعدت بعض الدول المصدرة من الاستفادة منها. أى تنطبق على بعض الدول المصدرة دون بعضها الآخر ، وذلك مثل الحصص التعريفية التى تعطيها دول الاتحاد الأوربى لعدد من المنتجات التى تستوردها من الدول المنتسبة إليها.

وكذلك يمكن التفرقة بين الحصص التعريفية التى تحددها الدولة بمفردها، وبين الحصص المحددة على أساس التعاقد بعد مفاوضات ثنائية أو مجموعة من الدول.

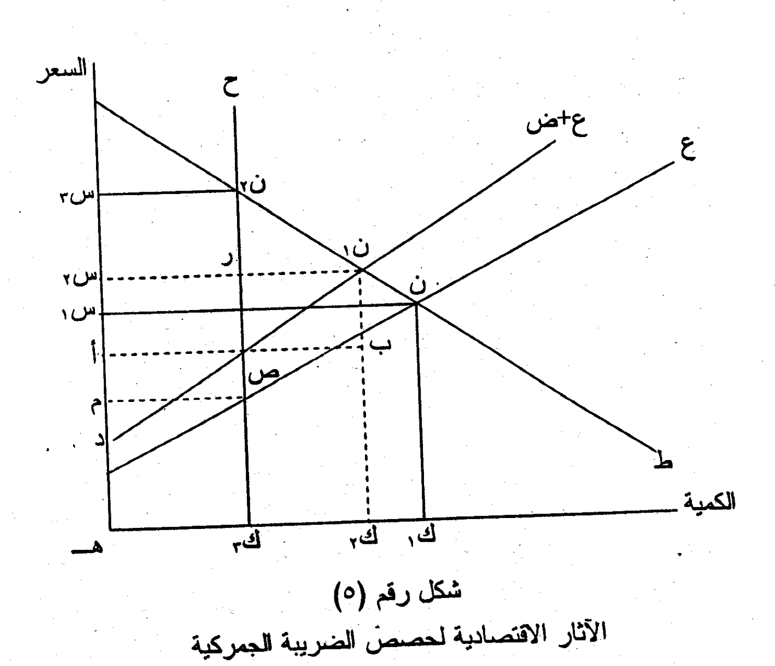
وتصبح الحصة التعريفية غير فعالة إذا كانت الحصة غير مستغلة بالكامل، أو بعبارة أخرى أن كمية الواردات أقل من الحصة ، أما إذا تم تقييد الواردات بحيث لا تزيد بأكثر من مقدار الحصة فإنها تصبح مانعة.

وقد تأخذ الحصة التعريفية قيمة أو كمية مطلقة ، وذلك إذا ما تم تحديدها مثلا بمبلغ ٢٠٠ مليون جنيه فى السنة من سلعة معينة أو ٢٠٠ ألف وحدة من هذه السلعة. وقد يتم تحديدها بنسبة من قيمة أو كمية الواردات الكلية أو الاستهلاك أو الإنتاج ، ومثال ذلك تحديدها بنسبة ٢٥% من الواردات الكلية من تلك السلعة ، وفى هذه الحالة تصبح الحصة نسبية.

وعلى الرغم من ارتفاع تكاليف إدارة الحصة التعريفية ، إلا أنها تزداد إنتشاراً بمرور الوقت ، ومن بين أسباب ذلك التزايد ، نظام التفضيلات المعمم(١٤)، وبرغم اختلاف تطبيق هذا النظام من دولة إلى أخرى ، إلا أنه يسمح بدخول كمية محددة من سلعة معينة من إحدى الدول الآخذة فى النمو بدون ضريبة جمركية ، وأى زيادة على هذا المقدار يخضع للضريبة الجمركية السارية. أما من حيث درجة الحماية التى توفرها حصص الضريبة الجمركية، فينظر إليها على أنها أقل تقييداً من الحصص بمفردها أو الضريبة الجمركية بمفردها ، فالسعر يكون أكثر ارتفاعاً فى حالة الحصص بمفردها ، بينما يتساوى السعر المحلى فى حالة تطبيق أى من حصص الضريبة الجمركية أو الضريبة الجمركية. ويعتبر العائد من الضريبة الجمركية الذى يؤول إلى الدولة أكبر مما يتحقق فى حالة تطبيق حصص الضريبة الجمركية بمفردها وذلك نظرا لوجود كمية محددة تستوردها الدولة دون فرض ضريبة جمركية عليها وهى مقدار الحصة.

ويوضح الشكل رقم (٥) ذلك ، حيث يمثل (ط) الطلب المحلى ، (ع) العرض الاجنبى ، ومن ثم يتحدد الاستهلاك عند (ك١) ، والسعر عند (س١)،

وفى حالة فرض ضريبة جمركية قيمية على الواردات ، ينتقل منحنى العـرض الأجنبى من (ع) إلى (ع + ض) ، ومن ثم ينخفض الاستهلاك إلى (ك٢) ، ويرتفع السعر المحلى إلى (س٢) وتحصل الحكومة على عائد نتيجة لفرض الضريبة الجمركية مقداره (أ ب ن١ س٢) ، وينخفض فائض الاستهلاك بجزء من هذا العائد ، كما يتحمل المنتج الأجنبى لجزء من هذا العائد نظرا لأن منحنى العرض الأجنبى ذو اتجاه موجب ، ويعنى هذا أن الدولة الفارضة للضريبة الجمركية دولة كبيرة.



شكل رقم (٥)

الآثار الاقتصادية لحصص الضريبة الجمركية

وقد ترغب الدولة فى السماح لبعض المصدرين فى الدخول بدون دفع ضرائب جمركية ، أو عند معدل منخفض للضرائب الجمركية عن المعدل الذى

تطبقه الدولة ، ويعنى ذلك أن الدولة تسمح بدخول حصة محددة بدون ضرائب جمركية ، بينما أى زيادة عن ذلك تخضع للضرائب الجمركية.

ويوضح الشكل رقم (٥) ذلك حيث يتم السماح للحصة التى مقدارها (ك٣) دون أى ضرائب جمركية ، وأى واردات تزيد عن تلك الحصة تدفع ضرائب جمركية (ض%) ، وعند فرض حصة الضرائب الجمركية يصبح منحنى العرض المحلى للواردات (د ق ر ن١ ع + ض) ويتحدد السعر عند (س٢) والكمية عند (ك٢). وبمقارنة الوضع فى ظل حرية التجارة بالوضع فى ظل الحصص بمفردها أو الضريبة الجمركية بمفردها ، أو فى ظل حصص الضريبة الجمركية يصبح كما يلى:

ففى حالة الحصص الكمية بمفردها يرتفع السعر المحلى إلى (س٣) ويتم استيراد (ك٣) فقط ، ويحصل المستوردون على أرباح مقدارها (س٣ ن٢ ض م).

وفى حالة فرض الضريبة الجمركية بمفردها يصبح السعر المحلى (س٢) والكمية (ك٢) والعائد من الضريبة الجمركية مقداره (س٢ ن١ ب أ).

وفى حالة حصص الضريبة الجمركية يصبح السعر (س٢) والكمية (ك٢) وينخفض مقدار العائد فى ظل حصص الضريبة الجمركية "عن الوضع فى ظل الضريبة الجمركية بمفردها ، حيث يتمثل العائد فى حالة حصص الضريبة الجمركية بالمقدار (ن١ ر ق ب) ، وهو أقل من العائد فى ظل الضريبة الجمركية والذى يتمثل فى المقدار (س٢ ن١ ب أ).

ويحصل المستوردون على ربح من الحصة ، لكن ذلك يرجع إلى أن أسعار السوق المعلنة أقل من السعر فى حالة الحصة بمفردها.

ونلاحظ كذلك انخفاض أرباح حصة الضريبة الجمركية عن الوضع فى ظل الحصة بمفردها (س٢ ر ض م) أقل من (س٣ ن٢ ض م).

ونخلص مما سبق أن حصص الضريبة الجمركية وسيلة أكبر تعقيداً من الحصص بمفردها أو الضريبة الجمركية بمفردها ، بالإضافة إلى ارتفاع التكاليف الإدارية لتطبيقها ، وهى فى نفس الوقت أقل تقييداً من الحصص بمفردها أو الضريبة الجمركية بمفردها.

٣/١/٣/٤- التقييد الاختيارى للصادرات:

يعتبر التقييد الاختيارى للصادرات[١٥] Voluntary Export Restraint (VER) أحد أهم أدوات الحماية غير التعريفية والتى تمثل تطبيقاللحماية الجديدة. ولا تعبر الاتفاقية عن الاختيار Voluntary لأن المنشآت لا ترغب فى تقييد الكمية التى تعرضها إذا كانت فرص السوق تسمح بذلك ؛ وإنما تعكس الاتفاقية بواعث الحماية للحكومات المستوردة وإصرارها على ضمان إلتزام المصدرين بمستويات الحصص. وتذعن الدول المصدرة تحت تهديد من الدول المستوردة باستخدام قيود أشد من جانب واحد ، وعادة ما يشار إلى التقييد الاختيارى للصادرات الذى يتم بالاتفاق بين حكومة وحكومة على أنه ترتيبات التسويق المنظمة Orderly Marketing Agreements ، كما يوجد فرق فنى بين ترتيبات التسويق المنظمة والتقييد الاختيارى للصادرات ، وهو أن ترتيبات التسويق عادة تفرض كنتيجة لشرط التخلى عن الاتفاق Scape of Clouse. ويتم التفاوض عليها فى ظل الملاحق الرسمية لقانون التجارة الأمريكى لعام ١٩٧٤.

أما التقييد الاختيارى للصادرات فيتم التفاوض عليه مباشرة بين مكتب التجارة الأمريكى والدول المصدرة الأجنبية ، ولكن المفاوضات فى هذه الحالة

لا تكون رسمية. ومع ذلك فالآثار الاقتصادية لكل منهما متطابقة ، ولذلك سنشير إلى أى منهما بالتقييد الاختيارى للصادرات.

ويتم تطبيق اتفاقيات التقييد الاختيارى للصادرات على عدد كبير من السلع الصناعية مثل المنسوجات والملابس والأحذية وأجهزة التليفزيون ومنتجات الصلب والسيارات.

ويتضمن هذا الاتفاق موافقة الدول المصدرة على تقييد صادراتها من سلعة معينة فى حدود كمية محددة ، أو نسبة محددة من السوق خلال فترة زمنية معينة. ويتم ذلك عادة بإصدار تصاريح للتصدير ، بحيث لا يمكن لأى منشأة أن تصدر إلى الدول المعنية إلا بعد الحصول على تصريح تحدد فيه الكمية المسموح بتصديرها ، وتظل تفاصيل مثل هذا الاتفاق فى الغالب سرية.(١٦)

ويتم التوصل إلى هذه الاتفاقية بمفاوضات ثنائية بين الدول المصدرة والدول المستوردة ، ويصاحب هذه المفاوضات تهديدا من جانب الدولة المستوردة بفرض إجراءات حمائية أشد ، إذا لم توافق الدولة لمصدرة على تحديد صادراتها إليها.

وتختلف اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات عن كل من نظام الضريبة الجمركية وحصص الواردات فى النقاط التالية:

١- فى اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات ، فإن الدولة المصدرة هى التى تقوم بفرض القيود الكمية على صادراتها من السلعة المعينة ، ويعتبر ذلك بمثابة تقييد للعرض ، بينما فى الضريبة الجمركية وحصة الواردات تقوم الدولة المستوردة بفرض القيود من جانب الطلب(١٧)

٢- يعتبر التقييد الاختيارى للصادرات محصلة مفاوضات ثنائية لتقييد

التجارة أكثر منها إجراءات من جانب واحد تطبقها الدولة المستوردة.

٣- تطبيق كل من الضريبة الجمركية وحصص الواردات على كل الدول المصدرة إلى الدولة على نحو غير تمييزى ، بينما يتم فرض التقييد الاختيارى للصادرات على الدول المصدرة الأكثر أهمية. ومن هنا يتبقى بعض الدول المصدرة الأخرى خارج الاتفاق ، إما لأنها أقل أهمية من الناحية التصديرية ، أو لأنها ترفض تحديد صادراتها. وبذلك تعد اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات تمييزية ويتعارض ذلك مع مبادئ الجات سابقا منظمة التجارة العالمية حاليا(١٨).

وبذلك يمكن النظر إلى اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات على أنها تحديد لمبيعات الصادرات من جانب دولة واحدة أو أكثر ، أو من جانب الصناعات المصدرة على أساس قيمة أو حجم مبيعاتها لسوق واحدة ، أو عدة أسواق ، أو (نادرا) للعالم ككل ، وذلك استجابة للضغوط من الحكومة أو الصناعة فى الدولة المستوردة. ويتم تنفيذ الاتفاقية اما ثنائيا أو فى إطار متعدد الأطراف. وقد يتم ذلك أو لا يتم بتفويض صريح ، أو استرشاد بالقانون المحلى، وهكذا تتعدد أنواع اتفاقيات التقييد الاختيارى للصادرات.(١٩)

ويترتب على اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات مجموعة من الآثار فى كل من الدول المصدرة والمستوردة ، وقد تختلف عن تلك التى تنشأ نتيجة لاستخدام أدوات الحماية الأخرى ، وذلك كما يلى:

أولا : الآثار الناشئة عن التقييد الاختيارى للصادرات:

قد تشمل اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات كل المصدرين وأحيانا لا تشمل كل المصدرين ، إما لأنهم أقل أهمية أو لأنهم يرفضون تحديد صادراتهم. هذا وتختلف الآثار فى كل حالة ، كما تتباين هذه

الآثار فى الدولة المصدرة عنها فى الدول المستوردة ، وذلك كما يلى:

١ – تحديد صادرات كل الدول:

بافتراض توافر شروط المنافسة الكاملة فى الإنتاج المحلى والاستيراد والتصدير ، ووفقا لهذه الشروط نجد أنه عند تساوى كميات الواردات فى ظل اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات ، أو حصص الواردات ، أو الضريبة الجمركية، يحدث تباين فى سعر السلعة المستوردة فى ظل أى منهم ، حيث يرتفع سعر السلعة المستوردة فى ظل اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات عن حصص الواردات أو الضريبة الجمركية. ويكمن السبب فى ذلك إلى أن التنافس بين المستوردين فى الدولة يؤدى إلى رفع سعر السلعة ، ويذهب العائد من هذا الارتفاع إلى الدولة المصدرة.

وفى حالة احتكار التصدير والاستيراد ، وإخضاع كل المصدرين لاتفاقيات التقييد الاختيارى للصادراة ، ينشأ سعر واحد لكل من حصص الاسيراد والتقييد الاختيارى للصادرات ، وفى حالة احتكار الاستيراد فإن سعر الاستيراد سيكون متماثل فى ظل الضريبة الجمركية ، أو حصص الواردات أو التقييد الاختيارى للصادرات.

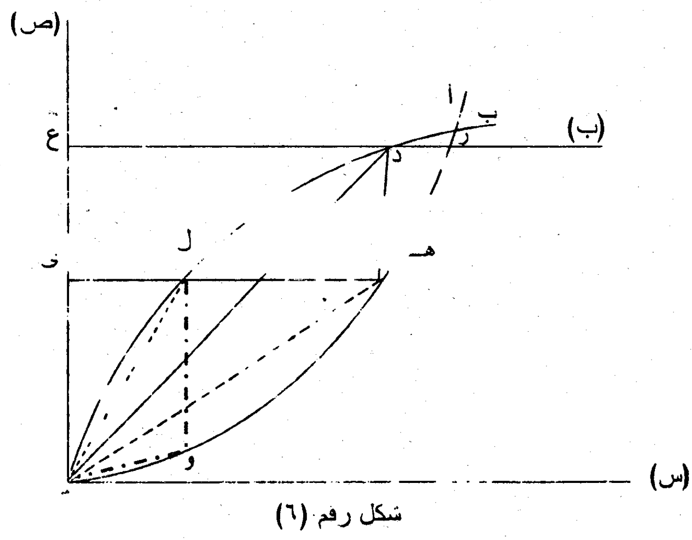
وفىحالة احتكار التصدير فى الدولة المقيدة للتصدير ، فإن حصص الواردات سينشأ عنها نفس سعر الاستيراد فى حالة التقييد الاختيارى للصادرات، وذلك لأن محتكر التصدير فى كلتا الحالتين سيطلب أعلى سعر ممكن ، ويستمر فى الوفاء بالحصص سواء المفروضة من الدولة المصدرة (التقييد الاختيارى للصادرات) ، أو المستوردة (حصص الاستيراد)[٢٠].

ويوضح الشكل رقم (٦) الآثار الاقتصادية لكل من حصص الاستيراد والتقييد الاختيارى الصادرات[٢١] ، وذلك وفقا للفروض التالية:

- وجود دولتان (أ) ، (ب).
- وجود سلعتان (س) ، (ص).

فى ظل حريه التجارة تصدر الدوله ( ) السلعه (س).
ويمثل (م) منحنى العرض المبادل للدولة (أ)
و (ب م) منحنى العرض المبادل للدوله (ب).

ويتحقق توازن التجارة عند النقطة (ر) عند السعر النسبى العالمى والمحلى ت = $\frac{\text{ث س}}{\text{ث ص}}$ ويعادل ميل الخط المستقيم (ر م). **غير موجود فــى الشــكل** البيانى) ، وبافتراض ان الدوله (أ) قررت تخفيض مستوى وارداتهــا عــن (م ع) إلى (م ى) وذلك عن طريق فرض حصة على الواردات ومن ثم يتحقق التوازن العالمى عند (ل) والسعر النسبى العالمى يعادل ميل الخط (م ل) والذى سوف نشير إليه د (ث ل)



شكل رقم (٦)
اثار كل من الحصص والتقييد الاختيارى للصادرات
على الأسعار المحليه والعالمية

ويساوى السعر النسبى المحلى للدولة (ب) أيضا (ث ل) ،ولكن السعر النسبى المحلى للدولة (أ) يتوقف على الطريقة التى تنفق بها الحكومة العائد من بيع تصاريح الاستيراد (وذلك بافتراض أن الحكومة تبيع تصاريح الاستيراد فى مزاد عام) ، فإذا انفقت الحكومة كل العائد على السلعة (س) فيتحدد السعر النسبى المحلى بميل الخط (م هـ) والذى نشير إليه د(ث هـ)، أما إذا انفقت الحكومة كل العائد على السلعة (ص) فالسعر النسبى المحلى يعادل ميل الخط (م و) ، أما إذا أنفقت الحكومة جزء من العائد على السلعة (ص) والباقى على السلعة (س) ، فالسعر النسبى المحلى سوف يقع بين (ث هـ) ، (ث و).

وبافتراض أن الدولة (أ) بدلاً من تطبيقها لحصص الاستيراد ، تطلب من الدولة (ب) أن تقيد اختياريا صادراتها من السلعة (ص) إلى (م ى) وبالتالى يتحقق التوازن عند (هـ) مع سعر نسبى عالمى ومحلى للدولة (أ) يعادل (ث هـ).

أما السعر النسبى المحلى للدولة (ب) سيتوقف على إنفاق الدولة (ب) العائد (وهو الناتج عن ارتفاع أسعار صادرات الدولة [ب] بعد تقييدها لصادراتها للدولة [أ]).

فإذا انفقت الدولة (ب) العائد على السلعة (س) فقط ففى هذه الحالة يتحدد السعر النسبى المحلى بميل (ث ل).

أما إذا انفقت الدولة (ب) العائد على السلعة (ص) فإن السعر النسبى المحلى لها يعادل (د م) ، ونشير إليه (ث د). أما إذا انفقت العائد على السلعتين فيقع السعر النسبى المحلى بين (ث ل) ، (ث د).

ويتضح مما سبق أنه فى حالة فرض الدولة لحصص الواردات (من جانب الدولة المستوردة [أ]) يتحدد السعر العالمى عند (ث ل).

أما عند فرض الدولة (ب) للتقييد الاختيارى لصادراتها (جانب الدولة المصدرة) يتحدد السعر العالمى عند (ث هـ) ويعنى ذلك أن الدولة (أ) تستورد (م ى) من (ص) فى الحالتين. لكن كم تدفع (تصدر) مقابل هذه الواردات فى حالة حصص الاستيراد وفى حالة التنفيذ الاختيارى للصادرات من جانب الدولة (ب) ؟ فى حالة فرض الدولة (أ) حصص الاستيراد نجد أنها تصدر (ى ل) من السلعة (س) مقابل (م ى) من (ص).

أما إذا أرغمت الدولة (أ) الدولة (ب) تقييد صادراتها إليها فإننا نجد أن الدولة (أ) تصدر (ى هـ) من السلعة (س) مقابل (ى م) من (ص).

الفرق ومقداره (هـ ل) يمثل العائد الناتج عن فرض القيود وتحصل عليه الدولة (أ) فى حالة فرضها حصص الإستيراد وتحصل عليه الدولة (ب) فى حالة تقييدها لصادراتها إلى الدولة (أ).

ونخلص مما سبق أن التقييد الاختيارى للصادرات يؤدى إلى تدهور معدل التبادل الدولى للدولة (أ).

ب – عدم فرض التقييد الاختيارى على كل المصدرين:

مما لاشك فيه أن فرض التقييد الاختيارى لصادرات بعض الدول يعود بالفائدة على الدول الأخرى غير الخاضعة لاتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات، كما يسمح ارتفاع أسعار السلعة الخاضعة للتقييد الاختيارى للصادرات للمصدرين فى الدول غير الخاضعة للتقييد الاختيارى بزيادة صادراتهم إلى أسواق الدولة المستوردة. ومن ثم فإن اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات والتى

تفرض على بعض الدول دون الأخرى (أى لها صفة تمييزية) تحقق بعض المكاسب للدولة التى لا تفرض عليها اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات(٢١).

ولكن عندما تقيد إحدى الدول الصادرات إليها باستخدام التقييد الاختيارى للصادرات ، فإن ذلك يترتب عليه تحول فى اتجاه الصادرات إلى دول أخرى. وقد يؤدى ذلك إلى احتمال قيام تلك الدول التى اتجهت إليها الصادرات بفرض اتفاقيات التقييد الاختيارى للصادرات عليها ومن ثم تنتشر اتفاقيات التقييد الاختيارى للصادرات عبر الأسواق المختلفة(٢٢).

وقد يترتب على فرض اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات على إحدى الدول ، قيام شركات هذه الدولة بإنشاء فروع لها فى دول غير خاضعة للتقييد الاختيارى لصادراتها. ومثال ذلك قيام بعض شركات المنسوجات اليابانية بإقامة فروع لها فى بعض دول جنوب شرق آسيا غير الخاضعة للتقييد الاختيارى لصادراتها(٢٣) ، وبذلك يكون فرض التقييد الاختيارى للصادرات على إحدى الدول مشجعا على تحرك الاستثمارات منها إلى دولة غير خاضعة لاتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات.

وفى حالة افتراض المنافسة الكاملة فى كل الأسواق ، فإن النتيجة الأساسية [وبافتراض وجود بعض المصدرين خارج اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات] هى أن السعر الذى تدفعه الدولة المستوردة يكون أكثر ارتفاعاً فى حالة التقييد الاختيارى للصادرات عنه فى حالة الحصص ، أو الضريبة الجمركية. هذا مع بقاء المتغيرات الأخرى على حالها(٢٤).

أما فى حالة الاحتكار المحلى مع وجود بعض الدول غير خاضعة لإتفاقيات التقييد الاختيارى للصادرات ، فإن التقييد الاختيارى للصادرات سيترتب عليه اختلاف فى مستويات كل من الأسعار العالمية والإنتاج

والاستهلاك عن الوضع فى ظل حصص الواردات أو الضريبة الجمركية[٢٥].

فعندما يرفع المحتكر أسعاره يعقبه توقع زيادة الواردات من كل الدول المصدرة فى ظل الضريبة الجمركية ، ومن الدول غير الخاضعة لاتفاقيات التقييد الاختيارى للصادرات فى ظل التقييد الاختيارى للصادرات ، وعدم زيادة الواردات فى ظل حصص الاستيراد. وعند احتكار الاستيراد مع بقاء الدول المصدرة غير خاضعة لاتفاقية تقييد اختيارى للصادرات. يترتب على ذلك ارتفاع أسعار الإستيراد ، فى ظل اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات عن حصص الواردات أو الضريبة الجمركية ، وذلك لأن محتكر الاستيراد لا يواجه تحديداً كمياً مسبقاً مع المصدرين غير الخاضعين للقيود الاختيارى ، وبالتالى يلجأ إلى رفع السعر لتشجيع هذه الدول على زيادة صادراتها[٢٦].

أما فى حالة احتكار التصدير ، فإن سعر السلعة المستوردة يختلف فى ظل اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات ، عن حصص الاستيراد ، أو الضريبة الجمركية ، وقد أوضح كل من Bhagwati و Shibata أنه فى ظل احتكار التصدير فإن السعر فى ظل حصص الاستيراد مرتفع عن السعر فى حالة الضريبة الجمركية التى يترتب عليها استيراد نفس كمية حصص الاستيراد[٢٧].

وبالتالى فإنه فى حالة احتكار التصدير ، نجد أن اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات تقيد عرض صادرات محتكر التصدير لمستوى معين ، بينما الضريبة الجمركية وحصص الاستيراد تقيد الطلب على منتجات المحتكر ، ولكن بطرق مختلفة ، فعند زيادته للسعر فى ظل حصة الواردات ، فإن المبيعات تنخفض فقط إلى المدى الذى يتم احلالها بزيادة الصادرات من الدول غير الخاضعة للتقييد (حتى يتم تغطية الحصة بالطبع) ، وفى ظل الضريبة الجمركية بالإضافة إلى زيادة الكميات من الدول غير المقيدة ، فإن الكمية المطلوبة فى الدول المستوردة تنخفض.

جـ - الآثار على الدولة المستوردة:

من المعلوم أن إتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات تقيد التجـارة مـن جانب الدولة المصدرة ، مما يحقق للدولة المستوردة إمكانيـة تحقيـق أهـداف الحماية بأقل تكلفة سياسية. كما يتيح ذلك للدولة المستوردة أيضا إمكانية التحايل على قواعد الجات والخاصة بالتقييد الكمى للواردات ، حيث تشترط المادة (١٩) - وتعرف بشرط التخلى عن الاتفاق أولائحة الوقايـة - والسـماح للدولـة أن تفرض الضريبة الجمركية أو تفرض قيود كمية مؤقتة بشرط ألا تكون تمييزية مع التشاور مع حكومات الدول المصدرة وتعويضهم عن الأضرار التى قد تلحق بهم.[٢٨]

ونظرا لأن اتفاقيات التقييد الاختيارى للصادرات تطبق فى الغالب على بعض الدول المصدرة الرئيسية (يمثل ذلك الجانب التمييزى فى الاتفاقية) والتى تسبب صادراتها اضطراب فى سوق الدولة المستوردة. فإن ذلـك مـن شـأنه استبعاد الردود الانتقامية من الدول المصدرة ، والتى تنشأ من فرض الضـريبة الجمركية المرتفعة أو تطبيق حصص الواردات على كل الدول المصدرة سواء كانت هى سبب الاضطراب أم لا.

كما تحقق اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات ميـزة أخـرى للدولـة المستوردة ، لكون هذه الاتفاقية لا تنفذ من خلال السلطة التشريعية ، وإنما تنفذ من خلال الجهاز الإدارى للحكومة ، وبالتالى يعطى ذلك فرصة أكبر لصـانع السياسة فى التفاوض وإتمام الاتفاق. هذا عكس حصص الواردات أو الضـريبة الجمركية التى تتم من خلال السلطة التشريعية ، وبالتالى فإن اتفاقيـة التقييـد الاختيارى للصادرات لا تخضع للمناقشات السياسية ومن ثم يمكن أن تتم فـى سرية[٢٩].

كما يمكن للدولة المصدرة أن تتعاون مع الدول المستوردة ، وذلك نظراً

لما قد يتحقق من عائد ناتج عن ارتفاع أسعار صادراتها المصاحب للتقييد الاختيارى ، فضلا عن أن إتمام هذه الاتفاقية من جانب الدولة المستوردة يشبع طلب الحماية فيها(٣٠).

وأوضح Dei(٣١) أنه قد تتحقق ميزة أخرى للدولة المستوردة تتمثل فى أن ارتفاع سعر السلعة محليا يجذب رأس المال من الخارج لإنتاج هذه السلعة، ويترتب على ذلك انخفاض سعرها محليا ، وهو ما يعنى أيضاً انخفاض سعر استيرادها من الدولة المصدرة ، نظراً لأن السعر المحلى يتساوى مع سعر الاستيراد فى ظل اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات. ويترتب على ذلك زيادة فى مستوى الرفاهية للدولة المستوردة عن الوضع قبل الاستثمار.

وترتيبا على ما تقدم ، فإن اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات هى تقييد كمى للتجارة ، ولكن من جانب الدولة المصدرة استجابة لضغوط الدولة المستوردة، وأن هذه الاتفاقية تتم خارج إطار الجات ، ولا تخضع الدولة فيها لالتزامات متبادلة ، كما يمكن تطبيقها بصورة تمييزية ، وهذه الاعتبارات أدت إلى إنتشار استخدامها فى الوقت الحاضر كأداة لتقييد التجارة.

د – الآثار على الدولة المصدرة:

تذعن الدول المصدرة لاتفاقيات التقييد الاختيارى للصادرات ، نظرا لتهديد الدول المستوردة باستخدام تدابير حمائية أشد تقييداً لحماية اسواقها مثل نظام الحصص ، ومع ذلك قد يترتب على اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات بعض المزايا للدولة المصدرة من خلال تخفيف المنافسة بين صادرات منشآتها فى أسواق الدولة المستوردة بعد وضع حدود كمية على صادرات الدولة. ومن ثم حصول الدولة المصدرة على عائد احتكارى ببيعها السلعة المصدرة بأسعار تقترب من سعرها المحلى فى الدولة المستوردة ، وإذا حدث ذلك فإن الدولة المستوردة تحصل على وارداتها بنفس التكلفة المرتفعة لإنتاج السلعة محليا.

وتلجأ الدولة المصدرة إلى إقامة اتحاد للمصدرين لإدارة التقييد من جانبها[٣٢] ، ويحدد أسلوب إدارة إتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات ، من الذى يحصل على العائد الناتج عن ارتفاع أسعار السلعة المصدرة فى ظل اتفاقية التقييد الاختيارى. فقد لا يؤول العائد إلى المنشآت التى تقوم بالتصدير ، وذلك عندما تحصل عليه الحكومة ببيعها تصاريح التصدير فى مزاد عام[٣٣].

وفى بعض الأحيان ، قد يترتب على اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات تقديم حماية أكبر للسوق المحلى للدولة المستوردة ، وذلك عندما تنخفض مرونة الطلب على الواردات فى الدولة المستوردة مع احتكار تصاريح التصدير فى الدولة المصدرة[٣٤] ، حيث يؤدى تعظيم الأرباح لدى المصدرين إلى محاولة الحصول على تصاريح التصدير ، ومن ثم عرض كمية أقل من تلك التى حددتها اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات ، وبذلك يتم تعظيم الأرباح. والشكل رقم (٧) يوضح ذلك[٣٥] ، حيث يتم افتراض أن العالم يتكون من دولة مستوردة واحدة ودولتين مصدرتين.

ويمثل (ط ط/) منحنى الطلب على الواردات فى الدولة المستوردة ، ويمثل (أ أ/) عرض الصادرات فى الدولة الأولى ، (ب ب/) عرض الصادرات فى الدولة الثانية وبجمعهما معاً نحصل على منحنى العرض الكلى (ب ح ى) عندما تقوم الدولة المستوردة بفرض قيود اختيارية على صادرات الدولة (ب) فقد بمقدار (ك ب/) ، بينما تمثل (ك هـ) الواردات الكلية.

ونظرا لأن كمية الواردات التى تحددت فى ظل اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات تساوى كمية الواردات فى ظل فرض ضريبة جمركية عالية على الواردات الكلية (ث، – ث) /ث، فإنه يترتب على فرض اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات على الدولة (ب) انخفاض صادراتها من (ك ب/ / ك هـ) وهى أقل من (ك ب / ك هـ) وطلب الواردات المتبقى الذى يواجه

الدولة (ب) (اشتق بطرح كميات أ أ/ من ط ط/ أفقيا) هو (ر ط).

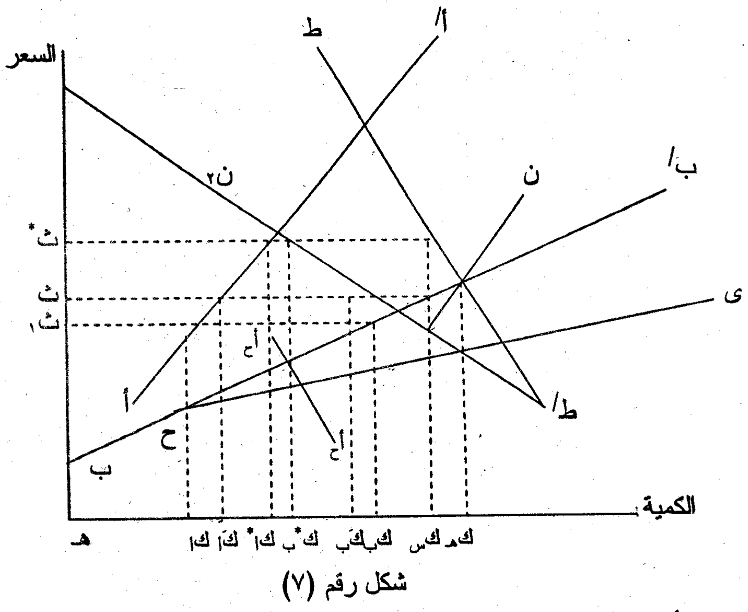
وفى حالة احتكار التصدير فى الدولة (ب) يقوم المصدرون بتصدير كمية ك ب* وهى أقل من المحددة فى اتفاقية التقييد الاختيارى وذلك لتعظيم الأرباح ، ويتحدد ذلك بتقاطع منحنى الإيراد الحدى (أ ح) مع منحنى التكلفة الحدية (ت ح) ، وبذلك يرتفع السعر إلى (ث*) مما ينتج عنه تدهور معدل التبادل الدولى للدولة المستوردة وتنخفض وارداتها إلى (ك س) وينخفض نصيب الدولة (ب) فى سوق الدولة المستوردة إلى (ك ك/ك س) وزيادة نصيب (أ) من (ك أ / ك هـ) إلى (ك أ*/ ك س).

ويتضح مما سبق أنه لكى يزيد مقدار الحماية الذى توفره اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات للدولة المستوردة فلابد من توافر ثلاث شروط:

(أ) يتمثل أول هذه الشروط فى أن الكميات التى تتحدد بتقاطع منحنى الإيراد الحدى مع التكلفة الحدية أقل من التى تتحدد فى ظل اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات.

(ب) الشرط الثانى ، قابلية تصاريح التصدير للاتجار فيها.

(ج) الشرط الثالث ، قيام احتكار تصدير أو اتفاقيات تواطؤ بين المصدرين ، ويتطلب ذلك عدم معارضة الدولة لقيام مثل هذا التواطؤ بين المصدرين مع قيام الإدارة الحكومية بالإشراف أو بتنظيم اتحاد المصدرين.



شكل رقم (٧)

أثر اتحاد المصدرين على كميات وأسعار الصادرات إلى الدولة المستوردة في ظل اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات

ثانيا : مدى فعالية التقييد الاختيارى للصادرات:

مما لا شك فيه أن اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات تمثل إحدى أدوات الحماية غير التعريفية المقيد للتجارة الدولية غير أن التساؤل المطروح : ما مدى فعالية اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات كوسيلة أكثر أو أقل تقييداً للتجارة عن غيرها من وسائل التقييد الكمى؟.

وفى سياق الإجابة عن هذا التساؤل ، فإنه يوجه شبه إجماع بين الاقتصاديين على أن اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات أقل تقييداً من حصص

الواردات ومن بين هــؤلاء الاقتصــاديين[٢٦] Schmidt و Marray و Jones و Walter و Tackacs و Dei و Bergsten وقد أكد الجميع على وجود إمكانية لتدهور معدل التبادل الدولى ، وميزان المدفوعات ، فى حالــة فــرض الدولــة لاتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات عن فرض الحصص.

بالإضافة إلى وجود درجة أكبر من عدم التأكد فى حالة لستخدام التقييد الاختيارى للصادرات. ومرجع ذلك أن التقييد الاختيارى للصادرات يــتم مــن جانب الدولة المصدرة ، حيث توجد صعوبة لدى كثير من الدول فى التحكم فى صادراتها.

وفى حالة تغطية اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات لمجموعة كبيرة من المنتجات المختلفة فى النوعية والقيمة ، فإن الدول المصدرة تلجأ إلــى زيــادة صادراتها من منتجات مرتفعة القيمة وتقليل صادراتها من المنتجات منخفضــة القيمة. ومثال ذلك ما لجأت إليه اليابان من زيادة صــادراتها مــن الســيارات متوسطة الحجم مرتفعة الثمن فى ظل اتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات إلــى أمريكا. ولهذا فلكى يتوافر للاتفاقية فعالية أكبر يجب أن تشتمل على تفاصــيل دقيقة لمواصفات المنتج.

وتعتبر إعادة الشحن مشكلة أخرى تثور عند تطبيــق اتفاقيــة التقييــد الاختيارى للصادرات ، وتتمثل فى أن الدولة التى تفرض على منتجاتها تقييــداً اختيارياً للصادرات تلجأ إلى شحن منتجاتهــا إلــى دولــة لا تخضــع للتقييــد الاختيارى، ثم إعادة تصديرها إلى الدولة المستوردة. ويتم إتباع هذا الأســلوب فى السلع التى لا يمكن تمييز منشأها.

وكما بينا فيما سبق ، فإنه يترتب علــى اتفاقيــة التقييــد الاختيــارى للصادرات، ارتفاع سعر السلعة فى الدولة المستوردة ، وبالتالى زيادة الصادرات

من دول أخرى غير خاضعة لاتفاقية التقييد الاختيارى للصادرات ، مما يترتب عليه اتجاه الدولة المستوردة إلى فرض اتفاقية تقييد صادرات على هذه الدول أيضا.

ومن ناحية أخرى ، يترتب على فرض تقييد اختيارى على الدول المصدرة الرئيسية أن تحول هذه الدول جزءاً من صادراتها إلى أسواق أخرى ، مما ينجم عنه ضغوط فى أسواق هذه الدولة ، فيتجه إلى فرض قيود تجارية على الواردات إليها. وبالتالى تمتد قيود الحماية عبر الأسواق المختلفة.

ونخلص مما سبق إلى أن اتفاقيات التقييد الاختيارى للصادرات يمكن اعتبارها – نسبياً – أخف وطأة من حصص الواردات ، لكن يجب أن نأخذ فى الاعتبار عدة حقائق مرتبطة بهذه الاتفاقيات.

١- أن هذه الاتفاقيات خارج إطار الجات سابقا منظمة التجارة العالمية حاليا ، وتعتبر انتهاكاً لقواعدها وانتشار هذه الاتفاقيات يقلل من تحرير التجارة.

٢- تهتم هذه الدول المستوردة عند فرضها لهذه الاتفاقيات بمعدل نمو صادرات الدول الأخرى إليها ، أكثر من اهتمامها بنصيب هذه الصادرات فى أسواقها.

٣- أن الدول الصغيرة أو الجديدة فى مجال تصدير منتج معين أقل قدرة على مقاومة ضغوط الدول المستوردة فى فرض اتفاقيات التقييد الاختيارى للصادرات على صادراتها.

٤- أن هذه الاتفاقيات تنصب بدرجة أكبر على بعض المنتجات دون غيرها مثل المنسوجات والملابس والأحذية والتليفزيونات.

فماذا يعنى ذلك بالنسبة للدول الآخذة فى النمو؟

إن ذلك يشير إلى أن السلع التى تركز عليها هذه الاتفاقيات ، تمثل أهمية كبرى فى صادرات هذه الدول ، بالإضافة إلى زيادة معدل نمو هذه الصادرات مما يجعلها هدفاً لهذه الاتفاقيات.

وإذا ما أضفنا إلى ما سبق ، انخفاض قدر الدول الآخذة فى النمو على مقاومة ضغوط الدول المتقدمة لعرض هذه الاتفاقيات ، فضلاً عن أن إتمام هذه الاتفاقيات يتم من خلال السلطة التنفيذية فى الدول المتقدمة ، وليس من خلال السلطة التشريعية ، مما يتيح إمكانية أكبر لصانع القرار فى الدول المتقدمة لاستخدامها.

ويفسر لنا ما سبق أسباب قبول تايوان وكوريا وبعض الدول الآخذة فى النمو الأخرى هذه الاتفاقيات ، بينما رفضتها إيطاليا وكندا. ومن ثم تمثل اتفاقيات التقييد الاختيارى للصادرات أداة من أدوات الحماية التى تهدد صادرات الدول الآخذة فى النمو أكثر مما تمثله لصادرات الدول المتقدمة.

٢/٣/٤- الأدوات المالية للحماية غير التعريفية:

تتميز الحماية غير التعريفية بتنوع وتعدد الأدوات التى تستخدمها ، ومن بينها الأدوات المالية التى تزايد استخدامها فى الفترة الأخيرة ، ومن أمثلتها الإعانات والضرائب والرسوم المقابلة ومشتريات الحكومة ، وسوف نتناول بالتحليل أهم هذه الأدوات على النحو التالى:

١/٢/٣/٤- الإعانات المحلية:

تقوم الدول بتقديم إعانات محلية Domestic Subsidies لبعض صناعاتها التى تعانى من صعوبات فى المنافسة الدولية. وبذلك يمكنها مواجهة

الصادرات من الدول التى تتمتع بميزة نسبية فى تلك الصناعات. وينصرف مفهوم الإعانة إلى أى إجراء حكومى بسبب انخفاض فى التكاليف الكلية الصافية للإنتاج فى منشأة أو صناعة معينة ، عن تلك التكاليف التى يمكن أن تتحقق لإنتاج نفس المقدار من المنتجات في ظل غياب هذا الإجراء الحكومى(٢٧).

ويمكن أن نصنف الإعانات المحلية من حيث نطاق تطبيقها إلى(٢٨):

(أ) إعانات على نطاق واسع وهى التى تطبق على الاقتصاد القومى ككل.

(ب) إعانات على نطاق متوسط وهى التى تطبق على صناعات ومناطق معينة.

(ج) .إعانات على نطاق ضيق وهى التى تطبق على مدينة أو منشأة بمفردها.

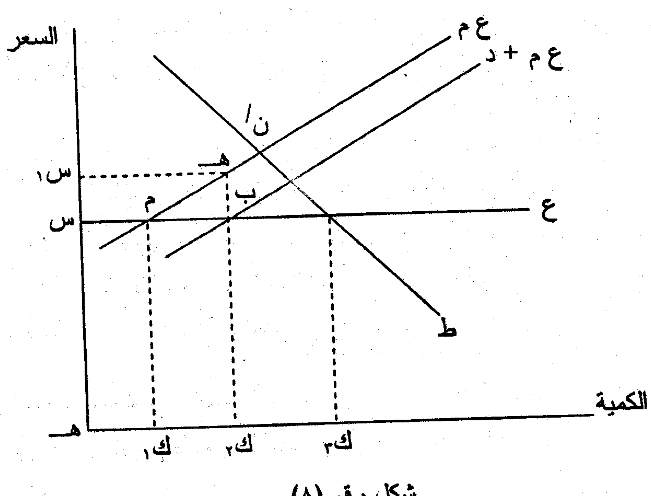
وفى الآونة الأخيرة زاد حجم الإعانات التى تتم على النطاق الضيق والتى تأخذ شكل تقديم الحكومة لرأس المال بمعدلات تفضيلية ، سواء على هيئة منح أو قروض أو ضمان القروض أو المشاركة بالأسهم ...الخ. ويتم ذلك عادة فى مقابل قبول المنشأة لشروط الحكومة فى بعض الموضوعات الرئيسية.

ويترتب على الإعانات مجموعة من الآثار على كل من السلع المستوردة والمصدرة والسلع غير القابلة للتبادل التجارى. فبالنسبة للسلع غير القابلة للتبادل التجارى ، فإن تقديم الإعانات المحلية يترتب عليها جذب الموارد من القطاعات الأخرى إلى قطاع السلع غير القابلة للتبادل التجارى ، ومن ثم يتوسع هذا القطاع على حساب باقى القطاعات فى المجتمع.

وبالنسبة لسلع التصدير ، والتى يزيد فيها الإنتاج المحلى عن الاستهلاك المحلى عند مستوى الأسعار المحلية ، فإن اعطاءها إعانة محلية يؤدى إلى زيادة الصادرات.

ويوضح الشكل رقم (٨) آثار إعطاء إعانة إنتاج ، حيث يمثل (ط) منحنى الطلب ، (ع) العرض العالمى ، ويتحدد السعر العالمى عند (س) ويتحدد الإنتاج المحلى عند (ك١) والاستهلاك عن (ك٣).

وعند إعطاء إعانة محلية فإن منحنى العرض المحلى ينتقل إلى أسفل ويعتمد مدى الانتقال على معدل الإعانة المحلية لمعطاة. وتعطى إعانات الإنتاج إلى المنتجين المحليين ، ومن ثم ينتقل منحنى العرض المحلى من (ع م) إلى (ع م + د) وفى هذه الحالة فإن السعر الذى يحصل عليه المنتج يزيد من السعر الذى يدفعه المستهلك بمقدار الإعانة ، وبالتالى يستطيع المنتج عرض الكمية (ك٢) بدلاً من (ك١) ويدفع المستهلك السعر (س) ولكن المنتج يحصل على السعر (س١) حيث يدفع المستهلك للمنتج (هـ س) وتدفع الحكومة للمنتج (س س١) وهو مقدار الإعانة.



شكل رقم (٨)
الآثار الاقتصادية لإعانة الإنتاج

وينتج عن هذه الإعانــة انخفــاض الــواردات مــن ($ك_1 - ك_2$) إلــى ($ك_3 - ك_2$) ، وإذا كان انخفاض الواردات فى حالة فرض الضــريبة الجمركيــة يتحقق بالتأثير على كل من الاستهلاك بالانخفاض والإنتــاج بالزيــادة ، فــإن انخفاض الواردات يتحقق فىحالة إعانة الإنتاج بالتأثير فى الإنتاج فقط بالزيادة.

ويترتب على إعانة الإنتاج وجود خسارة فى الرفاهية مقدارها(م هــ ب) وتنتج عن عدم الكفاءة فى الإنتاج ، وتعتبر هذه الخسارة هى الوحيدة. بينما فى ظل الضريبة الجمركية ، فإن الخسارة فى الرفاهية تنتج من عدم الكفــاءة فــى الإنتاج ، بالإضافة إلى عدم الكفاءة فى الاستهلاك.

وفى حالة إعانة الإنتاج ، لا توجد خسارة فى الرفاهية ناتجة عن عــدم الكفاءة فى الاستهلاك ، وذلك نظرا لعدم تغير السعر الذى يدفعه المستهلك ومن ثم فإن إعانات الإنتاج تعتبر أفضل من الضريبة الجمركية علــى الــواردات ، حيث يترتب على إعانات الإنتاج حدوث خلل واحد فقط (لتغير الأسعار التــى يحصل عليها المنتجين) بينما يترتب على الضريبة الجمركية حدوث نوعان من الاختلالات ، نظراً لتغير الأسعار التى يــدفعها المســتهلك ويحصــل عليهــا المنتجين.

وتمول إعانة الإنتاج من الخزانة العامة للدولة ، وهكــذا يوجــد عــادة توزيع من الخزانة العامة إلى المنتجين المحليــين. وذلــك بعكــس الضــريبة الجمركية ، حيث يتم إعادة التوزيع من المستهلكين المحليين إلى كل من الخزانة العمة والمنتجين المحليين.

وإذا ما تم تمويل إعانات الإنتاج بالعائد من الضريبة الجمركية ، فينــتج عن ذلك تزايد الأثر الحمائى لهذه السياسة عن الأثر المصاحب لإعانات الإنتاج بمفردها. وتستخدم معظم الدول إعانات الإنتاج والتى يترتب عليها اختلاف فى

تخصيص الموارد والإنتاج ومعدل التبادل الدولى[٣٩].

٢/٢/٣/٤- إعانة الصادرات:

ينصرف مفهوم إعانة الصادرات Export Subsidies وفقا للمادة (١٦) من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) إلى أى شكل من أشكال دعم السعر ، أو الدخل والتى تدار بطريقة مباشرة ، أو غير مباشرة ، بقصد زيادة الصادرات من أى منتج ، ويقصد بزيادة الصادرات ارتفاع معدل نمو الصادرات عن ذلك الذى يتحقق فى غياب الإعانة.

وتأخذ إعانة الصادرات أشكالاً عديدة منها : إعانة إنتاج مباشرة للوحدات التى يتم تصديرها ، أو تأخذ شكل أقل وضوحاً ، مثل معدلات منخفضة لائتمان الصادرات عن معدلات السوق ، أو المساعدة فى فتح أسواق جديدة ، أو إعطاء فترة سماح ضريبى للمنشآت التى تنتج للتصدير ، أو إعفاء سلع التصدير من بعض أو كل الضرائب... الخ.

وتدين الجات استخدام إعانات التصدير ، وتطالب الدول الأعضاء بالكف عن تقديم أى شكل من أشكل إعانات التصدير ، سواء كان ذلك بصفة مباشرة أو غير مباشرة لأى منتج[٤٠]. أما بالنسبة لتصدير المواد الأولية ، فالأصل أن تتفادى الدول منح إعانات تصدير ، لكنه فى حالة الالتجاء إليها فيجب ألا يترتب عليها الحصول على نصيب غير عادل من التجارة الدولية لهذا المنتج.

وإعانات التصدير ، إما عامة حيث تعطى لكل صادرات السلع ، أو مختارة ، وتطبق على بعض الصادرات السلعية. وتستخدم إعانات التصدير العامة لتحقيق أهداف كلية مثل زيادة التوظف ، أو تحسين موقف ميزان المدفوعات، وتستخدم إعانات التصدير المختارة ، كذلك لتحسين الموقف فى ميزن المدفوعات، وفى الغالب تهدف هذه الإعانات المختارة إلى تقديم مساعدة

اقتصادية خاصة لصناعة معينة ، أو التخلص أحيانا من فائض سلعى لديها[٤١].

وتغطى إعانة التصدير حوالى ٤٥% فى المتوسط من صادرات اليابان وفرنسا والمملكة المتحدة ، وحوالى ١٠% فى المتوسط من صادرات الولايات المتحدة والمانيا وكندا فى أوائل الثمانينات[٤٢].

وتؤدى إعانة التصدير إلى زيادة الصادرات مع ارتفاع فى السعر المحلى للسلعة المصدرة ، كما تتحمل الخزانة العامة مقدار الإعانة المقدمة للصادرات ، وعلى الرغم من أن إعانة التصدير قد تساعد فى علاج خلل ميزان المدفوعات ، إلا أنه يترتب عليها سوء تخصيص الموارد العالمية ، حيث تشجع الإعانة المنتجين المحليين على التوسع فى الإنتاج من أجل التصدير إلى المستويات التى تزيد فيها التكاليف الحدية الاجتماعية عن الأسعار العالمية للسلعة المصدرة. ومن ثم ينخفض الدخل الحقيقى الممكن للاقتصاد العالمى[٤٣].

ومن ناحية الآثار الاقتصادية لكل من الضريبة الجمركية على الواردات وإعانات التصدير على تخصيص الموارد ، فإنهما يتماثلان فى ذلك. فالضريبة الجمركية على الواردات توجه عوامل الإنتاج نحو إنتاج السلع المستهلكة محليا ، بينما توجه إعانات التصدير هذه العوامل إلى إنتاج سلع التصدير.

وحيث تمكن إعانات التصدير المنتجين المحليين من المنافسة الخارجية، وذلك بعرض منتجاتهم بأقل من تكلفتها الاجتماعية ، فإنها تؤدى إلى زيادة أنصبتهم من السوق العالمى، وبعبارة أخرى نجد أن كلا من إعانة التصدير والضريبة الجمركية على الواردات تحابى الصناعة المحلية على حساب الصناعة الأجنبية ، ويؤثر ذلك تأثيراً عكسياً على كل من صادرات الصناعة الأجنبية وأسواقها المحلية.

أما من ناحية القبول الدولى فنجد أن للدولة شرعية أكبر للتدخل فى أسواقها المحلية عن أسواق الدول الأخرى ، ومن ثم فإن تخفيض الواردات الناجم عن الضريبة الجمركية ، أو الإعانات المحلية أكثر قبولاً من زيادة الصادرات نتيجة لاستخدام إعانات التصدير[٤٤].

ومن الملاحظ أن معظم الدول المتقدمة تقدم إعانات لعمليات تمويل الصادرات ، وتأخذ هذه الإعانات شكل إنشاء تمويل خاص ، أو منح تسهيلات ائتمانية ، أو إعطائها أولوية تفضيل فى تعاقدات الضمان والتأمين من خلال الائتمان الممنوح من المؤسسات الخاصة. ومن ثم يتمكن المصدرون المحليون والمستوردون الأجانب من الحصول على معدلات فائدة منخفضة مقارنة بمثيلاتها فى المعاملات المحلية. وقد يتم استخدام ذلك كوسيلة للتدخل فى التجارة الدولية ، وذلك عندما تشترط الدول المانحة للمعونات والقروض الميسرة ضرورة إنفاق هذه المعونات والقروض فى شراء سلع وخدمات من أسواق الدولة المانحة. أما إذا استخدمت الدولة المانحة ذلك فى التخلص من الفائض السلعى لديها ، فيعتبر ذلك تدخلاً من شأنه إحداث اضطراب فى التجارة الدولية، ويؤثر على المنتجين المحليين فى الدول الآخذة فى النمو وعلى صادرات الدول الأخرى[٤٥].

كذلك يترتب على إعانات التصدير خسارة للمصدرين المنافسين فى السوق العالمى مما يترتب عليه انخفاض فى كمية صادراتهم ، وقد يمتد هذا الانخفاض إلى أسعار هذه الصادرات[٤٦] ويحقق المنتجون فى الدولة المصدرة مكاسب نتيجة لتقديم إعانة لصادراتهم ، ولكن على حساب المستهلك المحلى ودافع الضرائب. ويتوقف ذلك على عدد الدول التى تقدم إعانة لصادراتها فى السوق العالمى.

ويبين الشكل رقم (٩) سوق السلعة (ص) فى الدولة المصدرة

وبافتراض أن الدولة صغيرة فى السوق العالمى ، فإن التوازن يحدث عند النقطة (ن) ، ويتحدد الإنتاج عند (ك) والاستهلاك عند (ك١) ، وتصدر (ك – ك١) ، ويتحدد فائض المستهلك بالمقدار (س ل م) وفائض المنتج بالمقدار (هـ ن س).

ومن المفيد هنا التفرقة بين حالة قيام دولة واحدة فى السوق العالمى بإعطاء إعانة صادرتها من السلعة (ص) ، وبين حالة قيام كل الدول المصدرة للسلعة (ص) باعطائها إعانة فى السوق العالمى.

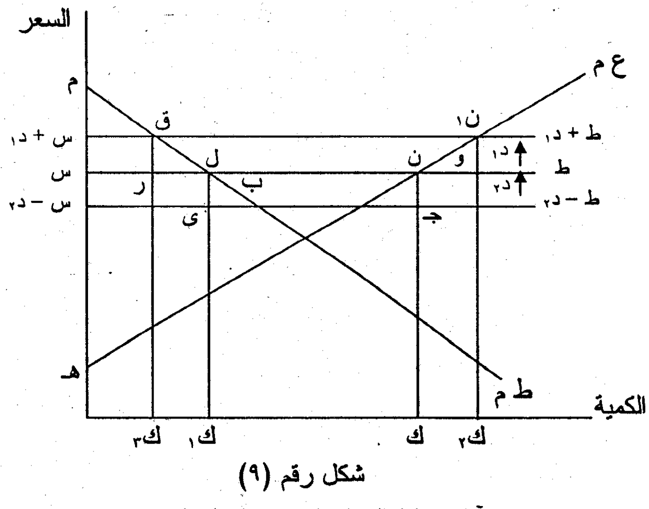
الحالة الأولى : قيام دولة واحدة بإعانة صادرتها:

وفى حالة افتراض قيام دولة واحدة بتقديم إعانة لصادراتها من السلعة (ص) فى السوق العالمى ، وبافتراض أن هذه الدولة صغيرة ، فإن قيامها بدعم صادراتها من السلعة (ص) لن يترتب عليها التأثير على السعر العالمى للسلعة (ص) فى السوق العالمى ، نظرا لأن المستوردين سينافسون على شراء صادرات الدولة من السلعة (ص) مما يترتب عليه ارتفاع سعرها مرة أخرى إلى مستوى السعر العالمى ، وبالتالى سوف يحصل المصدرون على السعر (س) من المستهلك الأجنبى بالإضافة إلى (د١) فى شكل إعانة من الحكومة المحلية.

وتتحدد نقطة التوازن الجديدة بعد تقديم الإعانة فى شكل رقم (٩) عند (ن١) ، ومن ثم يزيد الإنتاج للدولة المصدرة إلى (ك٢) ، وذلك بسبب الإعانة التى تجعل السعر الذى يحصل عليه المنتج المحلى أكبر من السعر العالمى بمقدار الإعانة ، ويؤدى السعر المرتفع أيضاً إلى إيجاد حافز لدى المنتجين لتخفيض البيع داخل الدولة المصدرة إلى (ك٣) وذلك لزيادة صادراتهم للخارج (ك٢ – ك٣).

وينخفض فائض المستهلك بالمقدار (س س + د١ ق ل) ، ومن ثم

يصبح فائض المستهلك المقدار (س + د١ ق م) ، ويرتفع فائض المنتج المحلى بمقدار (س س + د١ن ن١) ليصبح (هـ س + د١ ن١).



شكل رقم (٩)

آثار إعانة الصادرات فى الدول المصدرة

وسيقوم دافعى الضرائب (الخزانة العامة) بدفع (ن١ و ر ق) لتمويل الإعانة ، ونجد أن آثار إعانة الصادرات تكافئ ولكن فى الاتجاه المعاكس الآثار المصاحبة للضريبة الجمركية على الواردات ، ففى حالة الضريبة الجمركية يرتفع السعر المحلى للسلع المستوردة عن الأسعار العالمية بمقدار الضريبة ، بينما فى إعانة الصادرات يرتفع السعر المحلى للسلع القابلة للتصدير عن السلع العالمى ، وفى حالة الضريبة يوجد عائد للحكومة ، بينما فى حالة الإعانة توجد خسارة للحكومة بالمقدار (ن' و ر ق).

والخسارة الصافية للدولة المصدرة تتمثل فى مجموع المثلث (ق ل ر)

والمثلث ($ن_1$ و ن) ، حيث يمثل المثلث (ق ل ر) خسارة مرتين ، مرة في شكل خسارة في فائض المستهلك ومرة في شكل مدفوعات الإعانة من دافعي الضرائب. أما المثلث ($ن_1$ ون) هو ما يتم دفعه كجزء من الإعانة ، لكن لا يذهب إلى فائض المنتج بسبب ارتفاع تكلفة الوحدات المنتجة من ($ك_2$ – $ك_1$)، وهو يمثل عدم الكفاءة في الإنتاج. والمكسب الوحيد هو زيادة فائض المنتج وبالتالي يحقق المنتجون في الدولة المصدرة مكاسب على حساب المستهلك ودافعي الضرائب في الدولة المصدرة.

الحالة الثانية : قيام كل الدول بإعانة صادراتها:

وبافتراض أن كل الدول تقدم إعانة لصادراتها من السلعة (ص) في السوق العالمي ، والإعانات من الدول الأجنبية الأخرى هي $د_2$ (= $د_1$) لكل وحدة من السلعة (ص) ، ويتم تمثيل ذلك بالانتقال لأسفل في أسعار منتجي الدول المصدرة بالنسبة لمبيعاتهم في السوق العالمي. نظرا لأنه بإمكان الدول المستوردة شراء كل ما تحتاجه من السلعة بالسعر العالمي المنخفض بسبب الإعانة (س – $د_2$) ، ويتحدد مقدار الانتقال لأسفل بمقدار الإعانة ، ويتمكن المنتجون بالبيع في الخارج عند (س – $د_2$) في شكل رقم (٩) لأنهم يحصلون من حكوماتهم على إعانة مقدارها ($د_2$) مقابل كل وحدة يتم تصديرها للخارج. وبهذا يصبح السعر الذى يحصل عليه المصدر (س) هو مجموع السعر المدفوع من المستهلك الأجنبي (س – $د_2$) بالإضافة إلى الإعانة وهي ($د_2$) ، وفي هذه الحالة لن يطرأ تغيير على الإنتاج في الدولة المصدرة ،وكذلك لن يحدث تغير في كل من فائض المنتج والمستهلك.

وفي هذه الحالة ، يتحمل دافعي الضرائب (خزانة الدولة) المقدار (ن ل ى جـ) لتمويل إعانة الصادرات والتي تعتبر تحويل إلى مستهلكي الدولة المستوردة في شكل انخفاض في سعر السلعة العالمي.

مقارنة بين إعانة الإنتاج المحلى وإعانة الصادرات:

وإذا كانت كل من إعانة الإنتاج المحلى والصادرات تزيد من صادرات الدولة ، غير أن هناك اختلافان هامان بينهما:

يتمثل الاختلاف الأول : فى أن إعانة الصادرات تميز بين القطاع الخارجى والقطاع المحلى ، بينما إعانة الإنتاج لا تميز بينهما.

بينما يتمثل الاختلاف الثانى : فى أن إعانة الصادرات ، تباين بين السعر السائد فى السوق المحلى ، وسعر السوق العالمى ، ولكن فى ظل إعانة الإنتاج المحلى ، فإن السعر المحلى يتساوى مع السعر العالمى. وفى حالة كون الدولة المقدمة للإعانة دولة كبيرة ، فسيترتب على إعانة الإنتاج فيها تخفيض السعر العالمى وبالتالى انخفاض سعر السلعة فى الدولة المستوردة ، ويهدد ذلك المنتجين وعوامل الإنتاج التى يتم استخدامها فى إنتاج بدائل الواردات ، حيث تنخفض دخولهم ، أما إعانات التصدير فإنها أكثر ضرراً بالنسبة لهم من الإعانات المحلية ، نظرا لأن الأثر الناشئ عن إعانة الصادرات يفوق الأثر الناشئ عن الإعانة المحلية من حيث مقدار زيادة الصادرات.

ويرجع ذلك إلى أن إعانة الصادرات عندما تؤدى إلى زيادة الإنتاج المحلى ، فإنها فى نفس الوقت تخفض الاستهلاك المحلى ، وذلك بسبب رفع السعر المحلى ، حتى نستطيع توفير كمية أكبر من السلعة للتصدير. وبالنسبة لإعانة الإنتاج ، فإنه يترتب عليها زيادة الإنتاج مع ثبات الاستهلاك المحلى ، وذلك لعدم تغير السعر المحلى قبل وبعد تقديم إعانة الإنتاج.

ونخلص من ذلك إلى أن إعانة الصادرات ، يترتب عليها زيادة أكبر فى الصادرات ، وتهدد السوق العالمى بدرجة تفوق ما تفعله إعانة الإنتاج ، كما أن تقديم إعانة محلية للقطاع المنافس للسلع المستوردة ، يترتب عليه زيادة الإنتاج

المحلى. ومن ثم انخفاض الواردات مما قد يلحق خسائر بمنتجى هذه السلع فـــى الخارج.

أما إذا كانت الدولة التى تقدم إعانة الصادرات دولة كبيرة ، فإن خسارة المصدرين الأجانب تنتج عن انخفاض كمية وأسعار الصادرات ، وقد يترتـــب على إعانة التصدير ، اختلال فى نموذج التجارة ، وذلك عندما تقوم دولة بهـــا ندرة نسبية فى عنصر العمل مثل أمريكا بدعم صادراتها من السلع كثيفة العمل بمعدل أكبر من دولة أخرى لها وفرة نسبية فى العمل ، مما يؤثر على صادرات الدولة وفيرة العمل. ومن ثم ينظر إلى إعانات التصدير على أنها وسيلة غيـــر عادلة للتدخل فى التجارة الدولية[٤٧].

٤/٣/٢/٣- الرسوم المقابلة:

تستخدم بعض الدول إعانات التصدير لزيادة صادراتها إلـــى الأســـواق الخارجية ، ولتلافى آثار تلك الإعانات على الدول المستوردة ، تلجأ هذه الدولة إلى فرض رسوم مقابلة Countervailing Duties ، أى فرض رسوم معادلـــة لإعانة التصدير. وتسمح الجات للدول المستوردة ، بأن تعادل إعانة التصـــدير بفرض الرسوم المقابلة بما لا يتعدى مقدار الإعانة الأجنبية ، إذا ما كانت تلـــك الإعانة تسبب أو تهدد بضرر خطير صناعة محلية أو تعـــوق إقامـــة صـــناعة محلية[٤٨].

ويفترض فى الرسوم المقابلة أنها وسيلة دفاعيـــة ، وظيفتهـــا المبدئيـــة ضمان عدم قيام الدولة الأخرى بممارسات تجارية غير عادلة ، لكن المشـــكلة تتمثل فى أن تحديد ما هو عادل أو غير عادل بالنسبة للرسوم المقابلـــة يتـــرك لحكم الدولة المستوردة ، وبذلك يمكن أن يستخدم كوسيلة حمائية ضد الصادرات الأجنبية.

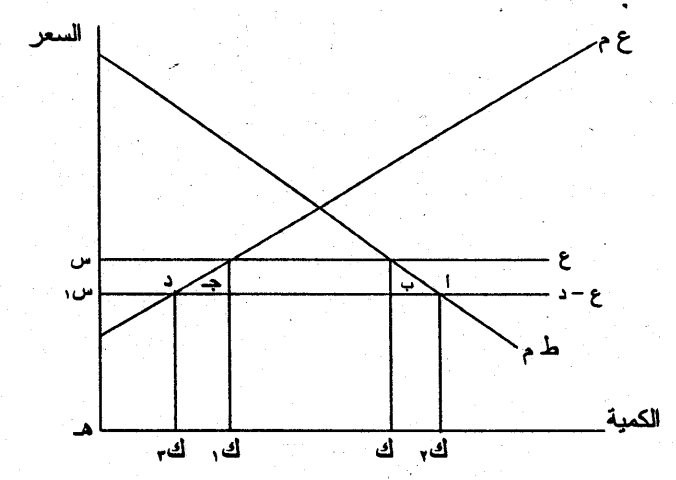
فمثلاً رد الضرائب غير المباشرة للسلع التي تصدر تعتبر عملاً مشروعاً ومسموحاً به وفقاً لقواعد الجات ، ولكن تمكنت بعض الشركات الأمريكية ، من جعل وزارة الخزانة تعتبر ذلك في مقام إعانات التصدير ، وبالتالي تفرض عليها رسوم مقابلة[٤٩]. وسبب ذلك أن الولايات المتحدة والدول الأوربية تطبق أنظمة ضريبية مختلفة على جميع الإيرادات لتمويل نفقاتها ، حيث يعتمد نظام الولايات المتحدة الأمريكية في الأساس على ضرائب الشركات وضرائب الدخل الفردي وهي ضرائب مباشرة ، بينما تعتمد الدول الأوربية في الأساس على نظام الضرائب على القيمة المضافة ، وهي ضرائب غير مباشرة وتنتقل الضرائب غير المباشرة إلى المستهلكين في شكل ارتفاع أسعار السلع ، بينما تخفض ضرائب الدخل والضرائب المباشرة قيمة الأرباح دون ارتفاع مستوى الأسعار. وتسمح الجات بأن يرد للمنتج المحلي للسلعة المصدرة والخاضعة لضرائب محلية غير مباشرة ما دفعه من ضرائب ، بالإضافة إلى ذلك تخضع الواردات لضرائب الدولة المستوردة غير المباشرة (بالإضافة إلى الضريبة الجمركية) ، ولا يسري ذلك على الضرائب المباشرة ، وهذا النظام يدعم قدرة الدول التي تطبق الضرائب غير المباشرة في المنافسة في السوق العالمي ، ويقلل من منافسة الواردات الأجنبية[٥٠].

ولكن هل للدولة المستوردة الحق في فرض الرسوم المقابلة ، حتى ولو لم يلحق بها ضرر يمكن إثباته من جراء إعانات التصدير الأجنبية؟ ، تشترط الجات إثبات الضرر حتى يمكن تطبيق الرسوم المقابلة ، لكن التشريع الأمريكي يجيز استخدام الرسوم المقابلة حتى بدون إثبات الضرر.

ويوضح الشكل رقم (١٠) الرسوم المقابلة لإعانة الصادرات في الدولة المستوردة ، ففي حالة حرية التجارة ، وقبل إعطاء إعانة الصادرات العالمية (والتي تمثل واردات الدولة) يتحدد السعر في الدولة المستوردة عند (س) ، وهو

يمثل السعر العالمى قبل إعطاء إعانة ، والكميات المستهلكة عند (ك) والكميات المنتجة عن (ك١) والواردات تتحدد بـــ (ك – ك١).

وعند قيام الدول الأجنبية بإعطاء إعانة لصادراتها ، يؤدى ذلـــك إلـــى انتقال منحنى العرض العالمى (ع) إلى أسفل بمقدار الإعانة ، أى بـــ (د) إلـــى (ع – د) ، ويترتب على ذلك زيادة فى الاستهلاك المحلى فى الدولة المستوردة إلى (ك٢) ، وانخفاض إنتاج الدولة المستوردة إلى (ك٣) ، وزيادة وارداتها إلـــى (ك٢– ك٣) وانخفاض السعر من (س) إلى (س١) ، ويرغب المصدرون الأجانب فى البيع بسعر منخفض لأنهم يحصلون على إعانة بالفرق بـــين (س) و (س١) من حكوماتهم.



شكل رقم (١٠)

آثار إعانة الصادرات والرسوم المقابلة لها فى الدولة المستوردة

ويزيد فائض المستهلك فى الدولة المستوردة بالمقدار (أ + ب+ جـــ+ د)

ويضار المنتجين فى الدولة المستوردة نتيجة لانخفاض أسعار الواردات. ومن ثم تنخفض الكميات التى ينتجونها محليا من (ك١) إلى (ك٣) ويحدث انخفاض فى فائض المنتج المحلى فى الدولة المستوردة مقدار المنطقة (د) التى تعتبر تحويل إلى المستهلك المحلى. ويبقى الجزء (أ + ب + جـ) وهو عبارة عن تحويل من الدول المصدرة إلى المستهلك فى الدولة المستوردة.

ويضغط المنتجون فى الدولة المستوردة لحمايتهم من الضرر الذى يلحق بهم والذى يتمثل فى المنطقة (د) من جراء إعانة الصادرات التى تمنحها الدول المصدرة ، وذلك عن طريق فرض الدولة المستوردة لرسوم مقابلة بمقدار إعانة الصادرات تلك ، ومن ثم تقوم الدولة المستوردة بفرض رسوم مقابلة تساوى المقدار (س س١) ، وبالتالى تلغى آثار إعانة الصادرات على التجارة ، ويعود الإنتاج المحلى فى الدولة المستوردة بعد فرض الرسوم المقابلة إلى (ك١) والاستهلاك إلى (ك) وتستمر الدولة المستوردة فى الحصول على العائد الذى يساوى المنطقة (ب) على حساب الدولة المصدرة والتى تقدم إعانة لصادراتها.

وإذا ما قامت الحكومة فى الدولة المستوردة بتخفيض الضرائب المحلية بمقدار الرسوم المقابلة التى حصلت عليها، فإننا يمكننا اعتبار المنطقة (ب) تحويل من دافعى الضرائب فى الدولة المصدرة إلى دافعى الضرائب فى الدول المستوردة[٥١].

وتطالب الدول الآخذة فى النمو باعفائها جزئيا أو كليا من الرسوم المقابلة ، وذلك لحاجتها إلى زيادة صادراتها ، بالإضافة إلى أن هيكل إنتاجها لا يشجع على التصدير. ومن ثم فإن استخدام الرسوم المقابلة يترتب عليه إعاقة صادراتها فى الأسواق العالمية.

٤/٢/٣/٤- الإغراق:

يمكن تعريف الإغراق Dumping إما على أساس السعر أو على أساس التكلفة ، فينصرف مفهوم الإغراق وفقا للسعر على أنه ببيع السلعة فى الأسواق الخارجية بسعر أقل من سعر بيعها فى الأسواق المحلية ، فى نفس الوقت وتحت نفس ظروف الإنتاج ، مع الأخذ فى الاعتبار تكاليف النقل[٥٢].

وطبقا للتعريف على أساس التكلفة ، فالإغراق هو بيغ السلعة فى السوق الأجنبى بسعر أقل من تكلفة إنتاجها.

والتفرقة بين التعريفين تكتسب أهمية ، نظراً لأن الإغراق وفقاً للتعريف الأول ليس بالضرورة يُمثل إغراقاً وفقاً للتعريف الثانى ، وخاصة عندما يختلف السعر المحلى للسلعة عن تكلفة إنتاجها ، فضلا عن أن الشروط الواجب توافرها لحدوث الإغراق سوف تختلف تحت أى منهما.

أولا : أنواع الإغراق:

يصنف الاقتصاديون الإغراق إلى ثلاثة أنواع هى[٥٣]:

١- الإغراق المتقطع أو العارض:

يتضمن الإغراق العارض أو المؤقت Sporadic Dumping ببيع السلعة فى السوق الخارجى ، بسعر أقل من السعر المحلى ، أو تكلفة الإنتاج، مثل بيع المخزون غير المرغوب فيه للتخلص منه بسعر أقل من السعر المحلى ، وربما تنخفض أسعار بيع هذا المخزون فى السوق الخارجى حتى عن تكلفة إنتاجه.

وقد يترتب على الإغراق العارض أو المتقطع ، حدوث إضطراب فى السوق المحلى (السوق الذى حدث به الإغراق) ، وذلك نظرا لما يسببه التغيير المفاجئ للعرض الأجنبى من حالة عدم التأكد بالنسبة للصناعة المحلية ، وإن

كان من غير المحتمل أن يلحق هذا النوع من الإغراض ضرراً خطيراً ودائماً للصناعة المحلية.

وأثناء الفترة القصيرة للإغراق ، يستفيد المستهلك المحلى من الانخفاض غير العادى لسعر السلعة المستوردة هذه.

٢- الإغراق الدائم:

هو الاستمرار فى بيع السلعة فى السوق الخارجى بسعر أقل من السعر المحلى ، أو تكلفة الإنتاج. ويلحق الإغراق الدائم Persistent Dumping بالصناعة المحلية ضرراً كبيراً وبصفة دائمة ، مما يحفز الأصوات إلى طلب الحماية من هذا الإغراق.

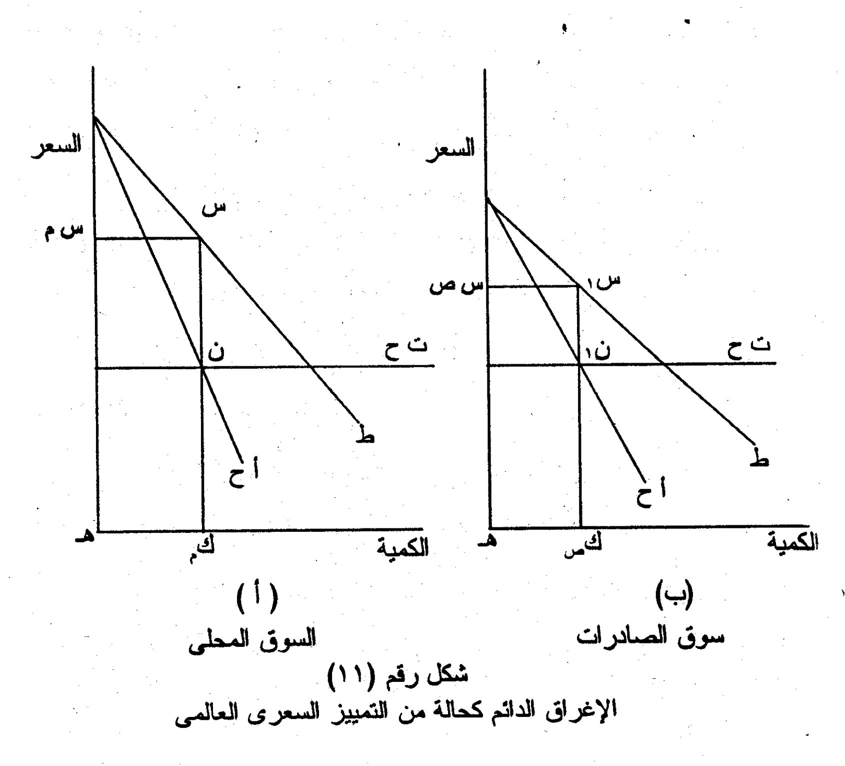
وتعتبر سياسة الإغراق الدائم ، وفقاً للتعريف القائم على أساس السعر أبرز أشكال التمييز السعرى العالمى ، فعندما تستطيع أى منشأة الفصل بين عملائها إلى مجموعتين ، أو أكثر بناء على مرونات الطلب المختلفة بالنسبة لمنتجاتها ، بالإضافة إلى قدرتها على منع إعادة بيع السلعة بين هذه المجموعات، ففى هذه الحالة تستطيع المنشأة زيادة أرباحها عن طريق التمييز فى الأسعار بين المجموعات المختلفة.

وتحقق المنشأة أرباح من الفصل بين السوق المحلى والسوق الخارجى ، بحيث تبيع فى السوق المحلى ذو مرونة الطلب المنخفضة بسعر أعلى ، والسوق الخارجى ذو مرونة الطلب المرتفعة بسعر منخفض.

والمحدد الرئيسى لمرونة الطلب بالنسبة لسلعة ما يتمثل فى مدى توافر البدائل ، فمع ثبات العوامل الأخرى ، فإن وجود بديل كامل للسلعة يرفع من مرونة الطلب عليها. حيث تسمح البدائل للمستهلكين بالاستجابة للتغيرات فى سعر السلعة ، وفى معظم الصناعات فإن عدد المنافسين فى السوق العالمى أكثر من المنافسين فى السوق المحلى ، ويعنى ذلك ارتفاع مرونة الطلب فى السوق الخارجى عن السوق المحلى ، مما يخلق حافز للتمييز السعرى.

ويفسر لنا شكل رقم (١) العلاقة بين التمييز السعرى العالمى والإغراق الدائم.

حيث تقوم المنشأة بإنتاج السلعة (ل) التى تواجه الوضع (أ) فى السوق المحلى والوضع (ب) فى سوق الصادرات. ويعكس شكل منحنى الطلب فى السوق المحلى وسوق الصادرات ارتفاع مرونة الطلب للسلعة (ل) فى سوق الصادرات عن مرونة الطلب فى السوق المحلى. وتعظم المنشأة ارباحها فى كل سوق عندما تنتج إلى الحد الذى يتساوى عنده التكلفة الحدية (والتى تشير إليها بـ [ث ح] ، ونفترض للتبسيط أنها ثابتة عند كل مستويات الإنتاج وفى كل الأسواق) مع الإيراد الحدى (أ ح).



شكل رقم (١١)
الإغراق الدائم كحالة من التمييز السعرى العالمى

وتتحدد الكميات التى تبيعها المنشأة للسوق المحلى بتساوى الإيراد الحدى مع التكلفة الحدية عند (ن) ، وبالتالى فإن الكمية التى تباع فى السوق المحلى هى (ك م) ، ولتحديد السعر الذى تباع به فإننا نمد خط رأسى من النقطة (ن) حتى تتقاطع مع منحنى الطلب عند (س) ، وبالتالى فإن السعر الذى تبيع به المنشأة فى السوق المحلى هو (س م).

وبالنسبة لسوق الصادرات تحدد المنشأة الكميات التى تبيعها فى هذا السوق عند تساوى كل من التكلفة الحدية (ت ح) مع الإيراد الحدى (أ ح)، وذلك عند النقطة (ن١) ، وبالتالى فإن الكمية التى تباع فى سوق الصادرات هى (ك ص) ، ولتحديد السعر فى أسواق الصادرات نمد خط رأسى من النقطة (ن١) حتى تتقاطع مع منحنى الطلب شفى سوق الصادرات وذلك عند النقطة (س١)، وبالتالى فإن السعر الذى تبيع به المنشأة فى سوق الصادرات هو (س ص).

ويتضح من ذلك أن السعر الذى يحقق أقصى ربح فى السوق المحلى هو (س م) وهو يزيد عن السعر فى سوق الصادرات الذى يتمثل فى (س ص)، وذلك لانخفاض المرونة فى السوق المحلى عن سوق الصادرات.

وتقوم المنشأة بممارسة الإغراق على الأساس السعرى ، ويصبح حد الإغراق هو (س م – س ص).

وماذا عن الإغراق الدائم وفقا للتعريف القائم على التكلفة؟ هل تستمر المنشأة فى البيع فى السوق الخارجى بسعر أقل من التكلفة؟

وتعتمد الإجابة على هذا السؤال على ماذا نقصد بالتكلفة ، فإذا كان المقصود بالتكلفة هنا ، هى التكلفة الحدية ، فالإجابة هى بالنفى ، حيث لا تستطيع المنشأة أن تبيع بصفة دائمة السلعة ند سعر أقل من تكلفتها الحدية.

وأحد الاستثناءات الرئيسية لذلك ، هو قيام معظم الدول المتقدمة والولايات المتحدة تقوم بتطبيق نظام عقد لدعم الأسعار فى القطاع الزراعى ، للحفاظ على دخول المزارعين فوق المستوى الذى تحدده السوق.

ويترتب على الارتفاع المصطنع لأسعار المنتجات (نتيجة للدعم) زيادة فى الكميات المعروضة لعديد من المنتجات فوق الكميات المطلوبة ، وتعضد معظم الحكومات نظام دعم السعر ، وذلك باستخدام إيرادات الضريبة لشراء فائض المنتجات الزراعية عند السعر المدعم.

وعند قيام الحكومة بشراء فائض العرض ، وبيعه بأى سعر ، فإنها تحصل على عائد يساعدها فى تمويل نظام دعم الأسعار. ولا تقوم الحكومة ببيع الفائض فى السوق المحلى ، لأنه سوق يؤدى إلى إنخفاض السعر. ومن ثم تقويض نظام دعم الأسعار ، والبديل هو بيع هذا الفائض فى السوق الخارجى ، نظرا لأنه من الأفضل للحكومة بيع فائض المنتجات الزرعية للخارج بأسعار لا تقل فقط عن الأسعار المحلية (المرتفعة اصطناعيا) ، لكن ربما أقل من التكلفة الحدية لهذه المنتجات. ومن ثم تمثل هذه المبيعات حالة الإغراق الدائم ، حتى وفقا لتعريف الاغراق القائم على أساس التكلفة. وتعتبر مثل هذه المبيعات مصدرا للخلل فى النظام التجارى الدولى. ويدفع تشابه نظم دعم الأسعار الزراعية فى معظم الاقتصاديات المتقدمة إلى سعى بعض الدول لبيع منتجاتها الخارجية بسعر أقل من الأسعار المدعمة من الدول الأخرى ، وتدافع الولايات المتحدة عن سياساتها فى الوقت الذى تهاجم فيه سياسات اليابان الاتحاد الأوربى. نظرا لأن الولايات المتحدة ترجع الانخفاض فى أسعار منتجاتها فى السوق العالمى إلى الإنخفاض فى تكلفة الإنتاج لمعظم منتجاتها الزراعية.

وتظهر إحدى المشاكل نتيجة لصعوبة تحديد تكاليف الإنتاج ، ولذلك فإن استخدام الإجراءات غير المباشرة لهذه التكاليف له جاذبية فى هذا الشأن، ومن

ثم فإن الاستخدام غير المدروس لتعريف الإغراق وفقا للتكلفة ، قد يسمح للمنتجون المحليون بإتهام أى منافس أجنبى بالإغراق عند بيعه بسعر أقل من سعرهم.

وبافتراض أن شركات صناعة الصلب الأمريكى ، فقدت جزءا من السوق المحلى لصالح شركات الصلب البرازيلى التى تبيع بسعر أقل من شركات الصلب الأمريكية ، هنا تتهم شركات الصلب الأمريكية الشركات البرازيلية بممارسة الإغراق فى السوق الأمريكى. ونظرا لأن التكلفة الحقيقية لإنتاج الصلب البرازيلى غير معروفة ، فمن ثم فإن الشركات الأمريكية تتذرع بأن أسعار الصلب البرازيلى أقل من تكلفة الإنتاج الأمريكى للصلب. وقبول مثل هذه الحجج كإثبات ، ودليل للإغراق ، من شأنه أن يضع سابقة خطيرة ، حيث يستطيع أى منتج محلى فى دولة تعانى من تخلف نسبى فى صناعة ما إتهام المنافسين الأجانب بالإغراق ، مع العلم بأن الدولة التى تتمتع بميزة نسبية فى صناعة ما ستكون قادرة دائما على بيع منتجات هذه الصناعة بأقل من الدولة التى تعانى من تخلف نسبى فى هذه الصناعة. الأمر الذى يترتب عليه الغاء كل التجارة التى تقوم على المزايا النسبية.

وفى الواقع العملى ، فإن استخدام تعريف الإغراق القائم على التكلفة لإثبات الإغراق ليس بالخطورة الشديدة التى ذكرناها سابقا ، فعندما يحدث الإغراق ، فتبذل الجهود أولا لتحديد الاستخدام الصحيح لتعريف الإغراق القائم على أساس السعر ، فإذا كانت الأسعار المحلية للمنتج موضوع المنافسة غير متاحة (فى حالة إنتاج السلعة للتصدير فقط دون الاستهلاك المحلى) ، فتبذل الجهود لتحديد سعر السلعة فى دولة ثالثة ، وعندما نفشل فى ذلك أيضا فيتم أخذ تكلفة الإنتاج فى الدولة المعنية ، بالإضافة إلى تكاليف الإنتاج فى دولة ثالثة.

٣- الإغراق الهجومى أو الضارى:

تتهم المنشأة المحليةغالبا المنشآت الأجنبية بالبيع فى السوق المحلى بسعر أقل من تكلفة الإنتاج ، وذلك بهدف طرد المنشآت المحلية من هذه الصناعة، والهدف المزعوم وراء هذه الاستراتيجية هو الإغراق الهجومى Predatory Dumping الذى يقضى على المنافسين المحليين ، مما يجعل المنافس الأجنبى يحتكر السوق المحلى ، ويتمكن من بيع نفس السلعة بأسعار مرتفعة. وعلى الرغم من بديهية التفسير السابق إلا أنه يفتقر إلى الدقة المنطقية ، وذلك لما يلى:

١- إذا كانت المنشآت الأجنبية تبيع بسعر يقل عن تكلفة الإنتاج فإنها سوف تعانى من خسائر أثناء الإغراق ، وأن احتكارها المرتقب للسوق يجب أن تحصل من وراءه على عائد كبير يعوضها خسائر الإغراق.

٢- يجب أن تعلم المنشآت المحلية أن الإغراق الضارى أو الهجومى له صفة مؤقتة نظرا للخسائر التى تترتب عليه للمنشآت التى تمارسه. ومن ثم يمكن للمنشآت المحلية الاقتراض حتى تستطيع الصمود خلال هذه الفترة المؤقتة وتتمكن من التغلب على المنشآت الأجنبية.

٣- وحتى إذا نجح الإغراق الضارى أو الهجومى فى طرد المنتج المحلى خارج الصناعة ، فالاستراتيجية التى تتبعها المنشآت الأجنبية بعد احتكارها للسوق المحلى هوالقيام برفع اسعارها ، لكن إذا حدث ذلك فما الذى يمنع المنشآت المحلية من العودة مرة أخرى إلى الإنتاج والبيع بأقل من المحتكر الأجنبى ؟ وإذا ما قامت المنشآت المحلية بذلك فيعنى ذلك أن المنشآت الأجنبية تكون قد تحملت خسائر أثناء فترة الإغراق مقابل عائد ضئيل أو دون تحقيق أى عائد على الإطلاق.

ثانيا: سياسة مواجهة الإغراق:

تعتبر منظمة الجات أن الإغراق صورة من صور المنافسة غير المشروعة ، الأمر الذى يترتب عليه تعطيل المنافسة فى السوق العالمى ، ومن ثم تحرم الجات الإغراق. وفى جولة طوكيو التى تمت فى إطار منظمة الجات، تم التوصل إلى لائحة لمقاومة الإغراق. وكذلك فى جولة أورجواى.

ويطلب المنتجون المحليون الحماية ضد الإغراق الذى تمارسه المنشآت الأجنبية فى السوق المحلى ، نظرا لما يلحق بهم من خسائر نتيجة لهذا الإغراق.

وتتم مواجهة الإغراق وفقا للقانون الأمريكى ، إذا ما تقدمت إحدى الصناعات بشكوى ضد صناعة أجنبية من ممارسة الإغراق داخل السوق الأمريكى ، عند ذلك تقوم كل من لجنة التجارة الدولية ، وإدارة التجارة فى الولايات المتحدة بالبحث والتحرى لتحديد:

- عما إذا كان الإغراق حدث فعلا أم لا.
- وإذا كان الإغراق الذى حدث قد الحق أضرارا جسيمة ، أو يهدد تهديداً حقيقياً صناعة قائمة.

وإذا ما كانت الإجابة على السؤالين السابقين بالإيجاب ، ففى هذه الحالة يتم فرض رسوم مضادة للإغراق ، وهذا الرسم هو ضريبة على الواردات تساوى الفرق بين سعر بيع السلعة الأجنبية فى الولايات المتحدة وبين سعرها فى السوق المحلى.

وبالنسبة الاتحاد الأوربى(٥٤) ، فإن مجلس وزراء الاتحاد الأوربى ، أصدر قرار فى عام ١٩٨٨ خاص بالحماية ضد الواردات المدعومة والمسببة للإغراق من الدول غير الأعضاء بالاتحاد الأوربى.

وتعرف الاتحاد الأوربى الإغراق ، بأن المنتج يعتبر مسببا للإغراق لو سمح تصديره للاتحاد الأوربى بأقل من القيمة العادية Normal Value للمنتج المماثل Like Product فى السوق المحلى. ويقصد بالقيمة العادية ، السعر المدفوع فعلاً ، أو الذى يمكن دفعه للمنتج المعروض للاستهلاك فى الدولة المصدرة ، أو دولة المنشأ ، وذلك فى ظروف التجارة العادية.

ومن هنا يتبين لنا أن الاتحاد الأوربى يأخذ بتعريف الإغراق القائم على أساس السعر.

وفى حالة عدم بيع المنتج المثيل فى السوق المحلى ، أو أن الكميات التى يتم بيعها لا تسمح بالمقارنة ، فإنه يمكن الاستناد إلى:

- سعر بيع المنتج فى دول أخرى.
- القيمة التقديرية Constructed Value ، ويتم تحديدها عن طريق إضافة تكاليف الإنتاج وهامش ربح معقول.

والفرق بين القيمة العادية وسعر التصدير يطلق عليه الإغراق، وإذا ما ثبت أن حد الإغراق هذا قد يترتب عليه ، أو يهدد بوجود ضرر مادى لصناعة قائمة ، أو يعوق قيام مثل هذه الصناعة فى الاتحاد الأوربى ، وإذا ما وجدت معايير لإثبات الضرر ، مثل حجم وأسعار الواردات التى سببت الضرر ونصيبها من سوق الاتحاد الأوربى ، عند ذلك يمكن لأى شخص عادى أو قانونى ، أو اتحاد التقدم بشكوى إلى اللجنة الأوربية من أن هناك ضرر أو تهديد نتيجة لواردات مسببة للإغراق من دولة أخرى.

وعند ذلك يتم إجراء مشاورات داخل اللجنة الاستشارية التى تتكون من ممثلى الدول الأعضاء فى الاتحاد ، فإذا ما تبين للجنة أن هناك أدلة كافية بممارسات الإغراق فإنها تعلن فى الجريدة الرسمية بدء إجراءات التحقيق مع

الأطراف المعنية بالقضية ، ويستغرق التحقيق فترة لا تقل عن ٦ أشهر ، يمكن خلالها تحديد جلسات استماع لوجهات نظر كافة الأطراف.

وفى حالة قيام الطرف المشكو ضده بتقديم تعهد بمراجعة أسعار الصادرات بما يؤدى إلى تقليل حد الإغراق وإزالة الضرر ، وفى حالة قبول اللجنة لهذا التعهد ، فإنه يتم إنهاء إجراءات التحقيق بدون فرض رسوم إغراق مؤقتة أو نهائية.

ولكن إذا ما وجدت اللجنة خلال فترة التحقيق أن هناك أدلة على وجود عنصرى الإغراق والضرر ، فإنها تقوم بفرض رسم إغراق مؤقت ، لحين الانتهاء من إجراءات التحقيق ، ويسرى هذا الرسم لمدة أربعة أشهر ، يمكن مدها شهرين آخرين.

وإذا توصلت اللجنة من التحقيق إلى توافر عنصرى الإغراق والضرر بما يهدد الصناعة الأوربية ، فإنها تصدر قرار من مجلس وزراء الاتحاد الأوربى بفرض رسم نهائى على الواردات من المنتج المسبب للإغراق.

ويمكن أن يطلب أحد الأفراد مراجعة الرسم النهائى ، أو التعهد بعد عام واحد من تاريخ انتهاء التحقيق. وينتهى رسم الإغراق فى كل الأحوال ، بعد مضى خمس سنوات من فرضه.

٤/٣/٢/٥- المشتريات الحكومية:

تعتبر معظم حكومات الدول من المشترين الرئيسيين للسلع والخدمات ، نظرا لأنها تتولى تقديم السلع العامة ، مثل الأمن والدفاع والعدالة والإدارة العامة، بالإضافة إلى المشاركة فى أنشطة أخرى ، مثل التعليم والصحة والإسكان وغيرها من الأنشطة الاقتصادية. وبذلك تستطيع الحكومة أن تمارس

من خلال مشترياتها تأثيرا هاما ضد الواردات الأجنبية.

ويأخذ التمييز فى المشتريات الحكومية ضد الواردات أشكالا مختلفة ، فقد يكون تمييزا صريحا كما فى القانون الأمريكى(٥٥)، الذى يعطى تفضيل ٦% لشراء السلع المحلية ، ويصل التفضيل إلى ١٢% عند الشراء من منشآت صغيرة. بينما تعطى وزارة الدفاع الأمريكى تفضيل لشراء السلع المحلية يصل إلى ٥٠% أحيانا. ومفاد ذلك أنه فى حالة ارتفاع سعر السلع الأمريكية بنسبة ٦% أو ١٢% عن أسعار السلع المثيلة المستوردة ، فيتم شراء السلع المحلية. وبالنسبة لوزارة الدفاع ، فإنها تعطى تفضيل لشراء السلع المحلية ، حتى وإن كانت أسعارها ترتفع بـ ٥٠% عن مثيلاتها المستوردة.

وقد يأخذ التمييز شكلا ضمنيا ، فقد تحد الحكومة من عدد المنشآت الأجنبية التى يسمح لها بالإشتراك فى تقديم العطاءات ، أو تعلن الحكومة عن شروط التعاقد بطريقة لا تسمح للمنشآت الأجنبية أن تقف على قدم المساواة مع المنشآت المحلية. ففى المملكة المتحدة مثلاً توضع قيوداً على الاستيراد الحكومى لأسباب تتعلق بميزان المدفوعات ، وكذلك الحال فى فرنسا وكندا.

ومن ثم ، فإن مقدرة الحكومة على قبول العطاءات وإتمام عمليات الشراء بناء على عوامل أخرى غير السعر ، فضلاً عن وجود تفضيل عام أو خاص تجاه المنشآت المحلية يؤدى إلى تميز ضد الواردات فى مشتريات معظم الحكومات(٥٦).

وقد أوضح Baldwin(٥٧) أنه يمكن قياس الأثر الحمائى لهذه المشتريات بالضريبة المكافئة Tariff Equivalent لتقييد الاستيراد. فإذا كانت الضريبة الجمركية المكافئة (ض%) سوف تقيد الواردات إلى نفس المدى الذى تمارسه سياسة التمييز فى المشتريات الحكومية ضد الواردات ، فزيادة الإنفاق الفعلى

للحكومة على مشترياتها من إنفاقها فى حالة غياب أى سياسة للتمييز فى المشتريات. والفرق بينهما يمثل مقدار الحماية الممنوحة للمنتج المحلى نتيجة لوجود سياسة التمييز فى المشتريات.

وقد توصل Baldwin إلى أن الضريبة الجمركية المكافئة لسياسات الشراء الحكومية التمييزية فى الولايات المتحدة حوالى ٤٢% فى ١٩٥٨ ، وفى فرنسا حوالى ٤٣% فى عام ١٩٦٥. ويعنى ذلك أن الأثر الحمائى للمشتريات الحكومية الأمريكية والفرنسية فى ذلك الوقت تماثل فرض ضريبة جمركية مقدارها ٤٢% فى أمريكا ، ٤٣% فى فرنسا على الواردات فى كلتا الدولتين.

وحاول Lowinger تقدير الأثر الحمائى للمشتريات الحكومية ، وذلك بتقدير حجم الواردات فى حالة المشتريات الحكومية الفعلية ، وحجم الواردات المفترضة للحكومة فى حالة غياب التمييز فى مشتريات الحكومة ، وبمقارنة الواردات الفعلية مع المفترضة نحصل عى حجم الواردات المفتقدة Import Forgone نتيجة للتمييز فى المشتريات الحكومية ضد الواردات. ويوضح ذلك مدى خطورة ما تمارسه المشتريات الحكومية من قيود على التجارة الدولية.

٤/٣/٣- الأدوات الفنية للحماية غير التعريفية:

تنطوى الحماية غير التعريفية الفنية على المعايير الفنية اللازمة لإنتاج وتسويق السلعة ، وهى عبارة عن القوانين والنظم والخصائص والمتطلبات الأخرى المتعلقة بمواصفات المنتج ، أوالشروط ، أو الحالات التى يتم إنتاج وتسويق السلعة وفقا لها. وتتعلق هذه المعايير عادة بالنوعية والمكونات المادية والنقاء ومستوى الأداء والصحة والنظافة والأمان والشروط الأخرى ، التى يتم وفقا لها إنتاج أو تسويق المنتج[٥٩].

وقد تخفض الدولة وارداتها من دولة معينة من خلال إقامة معايير قومية خاصة بها تختلف عن معايير تلك الدول ، والمعايير الفنية التى يمكن للدول استخدامها كعوائق للتجارة ، هى من قبيل معايير الصحة والأمان ، ومتطلبات محتويات المنتج ، ومتطلبات الوزن والقياس ، والمعايير الصناعية وشروط التسويق ، وشروط الحفاظ على البيئة أو مشكلات العلامات التجارية وغيرها.

فالحفاظ على البيئة ينقلب فى الواقع العملى إلى حماية المنظم المحلى ، أما إذا كانت الدولة تهدف إلى حماية البيئة دون حماية المنظم المحلى ، فإنها يجب أن تطبق معايير البيئة على كل من السلع المحلية والمستوردة على حد سواء. ومن أمثلة ذلك القانون الذى لا يسمح باستيراد السيارات التى تستهلك بنزين به رصاص ، مما يعنى زيادة التكاليف فى صناعة هذه السيارات فى الخارج لكى تغير فى خطوط إنتاجها بما يتوافق مع هذا القانون ، وكذلك مثال عدم السماح بهبوط طائرة الكونكورد الأسرع من الصوت فى نيويورك بحجة الحفاظ على البيئة ، بينما كان الهدف الحقيقى هو حماية شركات الطيران الأمريكية من منافسة هذه الطائرة.

ومن الأهمية توافر القبول الدولى للمعايير التى تضعها الدولة ، نظرا لأن عدم القبول ، قد يعنى ردودا انتقامية من الدول الأخرى. ومن ثم زيادة التكاليف المحلية لإجراءات الحفاظ على البيئة المحلية.

ويمكن القول بأن المعايير الفنية تختلف من دولة لأخرى ، ولذلك تؤثر على قابلية سلع معينة للتبادل الدولى ، أو تخفض حجم التجارة ، وفى حالات كثيرة ، فإن تطبيق هذه المعايير يأخذ شكل غير موضوعى. فبعض الدول لا يعترف بالاختبارات الأمريكية ، ولقد احتج مصدرو المنتجات الصيدلية الأمريكيون فى عام ١٩٨١ بشدة بسبب اختبارات معايير الأمان المعقدة التى يفرضها اليابانيون ، حيث أنه من المعتاد ، أن تأخذ هذه الإجراءات حوالى

سنتين بالرغم من أن المنتجات الأمريكية المصدرة تعتبر ملائمة لمعايير الأمان الأمريكية والعالمية. ويتهم المصدرون الأمريكيون بأن الهدف من وراء تطويل فترة الإجراءات ، هو إعطاء الشركات اليابانية فترة زمنية كافية لإنتاج سلعة بديلة منافسة للسلعة الأمريكية المستوردة[٦٠]. وعلاوة على ذلك فإن هذه المتطلبات والمعايير يترتب عليها رفع تكاليف السلع المستوردة ، مما يترتب عليه التخفيض الفعلى للواردات ، كذلك قد يؤدى عدم وضوح هذه المعايير أو عدم توافر المعلومات الكافية عنها إلى إيجاد جو من عدم التأكد بالنسبة للمصدرين الأجانب ومن ثم تقليل صادراتهم.

٤/٣/٤- الأدوات الإدارية للحماية غير التعريفية:

تتمثل الأدوات الإدارية للحماية غير التعريفية والتى يمكن استخدامها كعوائق للتجارة فى كل من التثمين الجمركى ، والإجراءات القنصلية ، والمستندات المطلوبة والتعقيدات الإدارية والتقسيم السلعى ، وتدابير الطوارئ وغير ذلك من الممارسات الإدارية[٦١].

وقد ينشأ عن الإجراءات الجمركية واللوائح والممارسات الإدارية عوائق أمام التجارة الدولية ، وذلك عندما تتصف هذه الممارسات والإجراءات بالتعقيد والغموض ، وتزداد هذه الممارسات والإجراءات تعسفا فى حالة إعطاء الموظفين مجال أكبر فى التصرف فيما يتعلق بالتقسيم الجمركى والتثمين ، وكذلك تحديد الضرائب والرسوم.

فعندما تطول إجراءات التثمين الجمركى ، يعتبر أحد العوائق غير التعريفية ، وكذلك المغالاة فى قيمة المنتجات المستوردة ، أو تطبيق نظام تحكمى لتحديد السعر ، ومثال ذلك ما يسمى بنظام سعر البيع الأمريكى America Selling Price الذى تطبقه أمريكا على وارداتها من المنتجات الكيماوية والأحذية ذات النعال المطاطية ، وتحديد قيمة الضرائب وفقا لهذا

النظام بناء على سعر السلعة المثيلة المنتجة محليا ، وليس على أساس سعر السلعة الأجنبية المستوردة ، ونظرا لأن أسعار المنتجات الأمريكية المنتجة محليا أغلى عادة من أسعار المنتجات الأجنبية المستوردة ، فقد أدى تطبيق نظام سعر البيع الأمريكى، إلى زيادة عبء الضرائب الجمركية على السلع المستوردة ، وكذلك عندما تخضع السلطات الجمركية فى الدولة المستوردة الواردات لتأخير إدارى عام ضرورى ، فهى بذلك تحمل المستوردين تكاليف إضافية[٦٢].

وكذلك عندما تصر الحكومات على مرور الواردات عبر منافذ جمركية محددة قبل دخولها الدولة ، وبذلك تخلق عقبة غير ضرورية للمستوردين ، وكذلك عندما تغالى الدولة المستوردة فى عدد المستندات المطلوبة والإجراءات القنصلية، وعندما تتصف هذه الإجراءات بالتعقيد والتشدد وذلك يمثل عقبة إدارية أخرى امام التجارة الدولية.

بل تلجأ الدول أحيانا إلى التعليمات الشفوية لموظفيها لعرقلة استيراد بعض السلع أو التأخير فى إجراءاتها الجمركية. وتمثل الإجراءات الجمركية والممارسات الإدارية التى تستهدف عرقلة التجارة ، إحدى الأدوات المستخدمة فى الحماية الجديدة ، فهى من ناحية تزيد تكاليف السلعة المستوردة ، ومن ناحية أخرى تنشأ حالة من عدم التأكد ، ويرى عدد كبير من رجال الأعمال أن عدم التأكد ، يترك تأثيرا كبيرا فى تقييد التجارة الدولية ، مما يسهم فى وضع قيود فعالة على التبادل الدولى.

٤/٤- معدل الحماية الفعلية:

يتطلب حساب معدل الحماية الفعلية Effective Protective Rate لنشاط اقتصادى الأخذ فى الاعتبار ليس فقط الضرائب الجمركية على السلعة النهائية ومدخلاتها ، ولكن بالإضافة فى ذلك القيود غير التعريفية على السلعة النهائية ومدخلاتها.

ولذلك تشمل الحماية الممنوحة لنشاط معين كلا من الحماية التعريفية والحماية غير التعريفية ،.فإذا كان معدل التعريفة الفعلى يعبر عن هيكل التعريفة، فإن معدل الحماية الفعلية يعبر عن هيكل الحماية الشاملة ، ويمكن التعبير عن ذلك المعدل بالمعادلة التالية:

$$\text{م ح} = \frac{\text{ض ل} + \text{غ}\ (١ + \text{ض ل}) - \text{أ ل ض أ}}{١ - \text{أ ل}}$$

وتختلف هذه المعادلة عن معادلة معدل التعريفة الفعلى السابق ذكرها فى الفصل اثالث ، فى أن (م ح) يمثل معدل الحماية الفعلى ، (غ) تمثل القيود غير التعريفية وبذلك نحصل على معدل الحماية الفعلى.

مراجع وهوامش الفصل الرابع :

١- البنك الدولى ، تقرير عن التنمية فى العالم ، ١٩٨٧ ، ص ١٣٥.

2- Ray, E.J. and Marvel, H.P., The Pattern of Protection in the Industrialized World. **The Review of Economics and Statistics,** Vol. LXVI, 1984, p. 453.

3- Greenaway, D., **International Trade Policy from Tariff to the New Protectionism,** Op. cit., p. 132.

4- Balassa, B., The Tokyo Round and Developing Countries, **World Bank, Staff Working Paper,** No. 370, Washington, D.C., 1980, p.1.

٥- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ، الحماية والعلاقات التجارية والتكييف الهيكلى ، تقرير من أمانة الانكتاد ، نيويورك ، ١٩٨٤، ص ١٤٤.

6- Cline, W.R., (ed.), **Trade Policy in the 1980s,** Institution for International Economy, Washington, D.C., 1983.

٧- د. أحمد جامع ، **العلاقات الاقتصادية الدولية** ، مرجع سبق ذكره ، ص ١٤٠.

٨- د. محمود حسن حسنى ، د. عمر صقر ، **مدخل إلى سياسات التجارة الخارجية** ، مكتبة عين شمس ، القاهرة ، ١٩٩١ ، ص ٨٣.

٩- د. مصطفى محمد عز العرب، **سياسات وتخطيط التجارة الخارجية**، مرجع سبق ذكره ، ص ٩٠.

10- Baldwin, R.E., **Nontariff Distortion of International Trade,**

The Brooking Institution, Washington, D.C., 1970, p.32.

11- Bhagwati, J., On the Equivalence of Tariff and Quotas, in Beldwin, R.E. (eds.), **Trade Growth and the Balance of Payments,** Chicago Rand McNalley, 1965, pp. 53-68.

12- Kreimin, M.K., **International Economics, A Policy Approach,** Op. cit., p. 328.

13- Rom, M., **The Role of Tariff Quotas in Commercial Policy,** Holmes and Meir Publishers, Inc., New York, 1979, p.2.

14- Greenaway, D., **International Trade Policy**, Op. cit., p. 143.

15- Bergston, C.F., **A New International Economic Order Selected Papers of C. Fred Bergston 1972-1974,** D.C. Health, Lexington, MA, 1975, p. 157-189.

- Takacs, W.E., The Non Equivalence of Tariffs, Import Quotas, and Voluntary Export Restraints, **Journal of International Economics,** Vol. 8, 1978, p. 565-573.

16- Grimwade, N. **International Trade New Pattern of Trade Production and Investment,** Routledge, London and New York, 1989, p. 353.

17- Takacks, W.E., the Non Equivalence of Tariffs, Import Quotas and Voluntary Export Restraints, Op. cit., p. 566.

18- Koekkoek, K.A., The Developing Countries in the New GATT Round: Safeguards Revisited, **The International Trade**

Journal, Vol. 1, 1987, p. 322.

19- Bergsten, C.F., On the Non-Equivalence of Import Quotas and "Voluntary", **Export Restraints,** Op. cit., p. 158.

20- Tackacs, W.F., The Non Equivalence of Tariffs Import Quotas and Voluntary Export Restraints, Op. cit., p. 568.

21- Jones, K., The Political Economy of Voluntary Export Restraint, **Agreemenbts Kyklas,** Vol. 37, 1984, p. 92.

22- Hindley, B., Voluntary Export Restraints and Articule XIX of the General Agreement on Tariffs and Trade, in Black, J. and Hindley, B. (ed.), **Current Issues in Commercial Policy and Deplomacy,** The Macmillan Press, LTD, 1980, p. 58.

23- Bergsten, C.F., On the Non-Equivalence of Import Quotas and Voluntary Export Restraints, Op. cit., p. 160.

24- Takacs, W.E., The Non Equivalence of Tariffs, Import Quotas, and Voluntary Export Restraints, Op. cit., p. 568.

25- Hindley, B. Voluntary Export Restraints and Article XIX of the General Agreement on Tariffs and Trade, Op. cit., p. 60-62.

26- Tackacs, W.E., The Non Equivalence of Tariffs, Import quotas, and Voluntary Export Restraints, Op. cit., pp. 568-570.

27- Shibata, H., A Note On the Equivalence of Tariffs and Quotas, **The American Economic Review,** Vol. 58, p. 139.

- Bhagwati, J., More on the Equivalence of Tariffs and Quotas, Op. cit., p. 144.

28- Hindley, B., Voluntary Export Restraints and Article XIX of the General Agreement on Tariff and Trade, Op. cit., p.62-63.

29- Bergsten, C.F., On the Non-Equivalence of Import Quotas and Voluntary Export Restraints, Op. cit., p. 176.

30- Jones, K., The Political Economy of Voluntary Export Restraints Agreements, Op. cit., p. 87.

31- Dei, F., Voluntary Export Restraints and Foreign Investment, **Journal of International Economics**, Vol. 19, 1985, p. 310-311.

32- Brown, B., Why Protectionism Flourishes, **Development and Peace,** Vol. 9, 1988, p. 22.

33- Hindley, B., Voluntary Export Restraints and Article XIX of the General Agreement on Tariffs and Trade, Op. cit., p. 89.

34- Murrayi, T., Schmidt, W. and Walter I., Alternative Forms of Protection Against Market Disruption, Op. cit., pp. 630-632.

35- Jones, K., The Political Economy of Voluntary Export Restraint Agreements, Op. cit., p. 90.

36- Jones, K., The Political Economy of Voluntary Export Restraint Agreements, Op. cit., pp. 82-99.

- Murray, T., Schmidt, W. and Walter, I., On the Equivalence of Import Quotas and Voluntary Export Restraint, Op. cit., pp.191-194.
- Tackacs, W.E., The Non Equivalence of Tariffs, Import Quotas and Voluntary Export Restraints, Op. cit., pp. 565, 573.
- Dei, F., Voluntary Export Restraint and Foreign Investment, Op. cit, pp. 305-311.
- Bergstem. C.F., On the Non Equivalence of Import Quotas and Voluntary, Export Restraints, Op. cit., pp. 157-178.

37- Hufbauer, G.O., and Erb, J.S., Subsidies in International Track, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1984, p.90.

38- Krauss, M.B., The New Protectionism, The Welfare State and International Trades, Op. cit., p. 71.

39- Cline, W.R., (ed.), **Trade Policy in the 1980s,** Op. cit., p.29.

40- Balassa, B., and Sharpaston, M., Export Subsidies by Developing Countries, Issues of Policy, **World Bank Staff Working Papers,** No. 238, 1976, p. 2-3.

41- Baldwin, R.E., **Nontariff Distortions of International Trade,** Op. cit., p.47.

42- Cline, N.R. (ed.), **Trade Policy in the 1980s**, Op. cit., p. 26.

43- Baldwin, R.E., **Nontariff Distortions of International Trade,** Op. cit., p. 48.

44- Balassa, B., and Sharpaston, M., Export Subsidies by Developing Countries, Issues of Policy, Op. cit., p.12.

45- Baldwin, R.E., **Nontariff Distortions of International Trade,** Op. cit., p. 56.

46- Cline, W.R., Kawanabe, N., Kronjo, T.O.M., and Williams, T., **Trade Negotiations in the Tokyo Round, A Quantitive Assessment,** Op. cit., p. 202.

47- Krauss, M.B., **The New Protectionism, The Welfare State and International Trade**, Op. cit., p. 83.

48- Balassa, B., and Sharpston, M., Export Subsidies by Developing Countries: Issues of Policy, Op. cit., p.3.

49- Krauss, M.B., **The New Protectionism, The Welfare State and International Trade,** Op. cit., p.90.

50- Hodgson, J.S., Herander, M.G., **International Economic Relations,** Op. cit., pp. 236-237.

51- Yarbrough, B.V., and Yarbrough, R.M., **The World Economy: Trade and Finance,** (Second Edition), Op. cit., pp.253-255.

٥٢- د. أبو بكر متولى ، **الاقتصاد الخارجى** ، نظرة تحليلية ، الطبعة الأولى، مرجع سبق ذكره ، ص ١٤٦.

53- Yarbrough, B.V., and Yarbrough, R.M., **The World Economy: Trade and Finance,** Op. cit., pp. 260-264.

54- Official Journal of The European Communities, No. 1209/1, Council Regulation (EEC), No. 2423/88, of 11 July 1988.

55- Krauss, M.B., The New Protectionsim, **The Welfare State and International Trade,** Op. cit., p. 51.

56- Cline, W.R., Kawanabe, N., Kronsjo, T.O.A., and Williams, T., **Trade Negotiations in the Tokyo Round, A Quantitive Assessment,** Op. cit., p.190.

57- Baldwin, R.E., Nontariff Distoritions of International Trade, Op. cit., p. 64-66.

58- Lowinger, T.C., Discrimination in Government Procurment of Foreign Goods in U.S. and Western Europe, **Southern Economic Journal,** Vol. 42, 1976, pp. 451-456.

59- U.S. Tariff Commission, **Study on Trade Barriers**, Vol. 4, Washington, D.C., 1974, p. 201.

60- Hodgson, J.S., and Herander, M.G., International Economic Relations, Op. cit., p. 241.

61- U.S. Tariff Commission, **Study on Trade Barriers,** Vol.6, Washington D.C., 1970, p. 179.

62- Grimwade, N., International Trade New Patterns of Trade Protection and Investment, Op. cit., p. 358.

الفصل الخامس

السياسات التجارية للدول النامية

١/٥- آثار التجارة على التنمية الاقتصادية :

١/١/٥- مقدمـــــة :

تشترك مجموعة الدول النامية فى مجموعة من الخصائص التى تميـز هذه الدول عن غيرها من الدول المتقدمة ، مع ملاحظة أنه يوجد تباين فيما بين الدول النامية. فمثلا تصنف كل من تركيـا والبرازيـل والصـين والسـودان وبنجلاديش ضمن الدول النامية ، ولكن تختلف هذه الدول فيما بينها من حيـث معدلات النمو ، ومتوسط نصيب الفرد ، والهيكل الاقتصادى لكل منها.

ويتطلب تحقيق الدولة النامية نمواً لفترة طويلـة تغييـرا فـى الهيكـل الاقتصادى ، وتغييرا فى أنماط التجارة ، وتغيير فى هيكل الإنتاج. ويشار غالبا للنمو الاقتصادى الذى يصاحبه تغييرات هيكلية بالتنمية الاقتصادية.

وقد يؤدى توسع الدولة النامية فى التجارة إلى زيادة فـى التوظـف ، وزيادة فى كفاءة تخصيص الموارد المتاحة، وفى المقابل فإن النمو الاقتصـادى يؤدى إلى تغييرات فى حجم ونمط التجارة ، ويترتب على قيام الدولة بالتبـادل التجارى مع العالم الخارجى آثاراً ساكنة ، وأخرى حركية أو ديناميكية وذلـك كما يلى:

٢/١/٥- الآثار الساكنة للتجارة:

تهتم الآثار الساكنة بتحليل تأثير التجارة على النمو الاقتصادى عند نقطة زمنية معينة ، أى تأثير التجارة على السعر والكمية والصادرات والـواردات ، وكذلك على الرفاهية الاقتصادية للدولة. وتؤثر التجارة على هيكل الإنتاج فـى الدول النامية عندما تتخصص الدولة فى السلع التى تتمتع فيها بالميزة النسـبية وتصدرها للعالم الخارجى ، فى حين تستورد السلع التى تنتجها بتكلفـة نسـبية مرتفعة. ويترتب على تخصص الدولة وفقا للميزة النسبية إلى التوسع النسبى فى القطاعات التى تستخدم عوامل الإنتاج المتوفرة نسبيا ، وبالنسبة لكثير من الدول

النامية يعنى ذلك التوسع فى الإنتاج كثيف العمل بدلاً من الإنتاج كثيف رأس المال ، الأمر الذى يعنى التوسع فى الزراعة التقليدية ، والسلع الأولية والصناعات كثيفة العمل ، ويعنى ذلك أن التجارة يترتب عليها آثار ساكنة إيجابية يتمثل أهمها فى:

- زيادة التوظف والأجور ، ولكن إذا كانت الدولة النامية تعانى من ارتفاع معدلات البطالة ، فإن زيادة الطلب على عنصر العمل الناتج عن تخصص الدولة فى السلع كثيفة العمل سيكون تأثيره محدود على الأجور.

- يترتب على استيراد السلع الوسيطة والسلع الرأسمالية زيادة الطاقة الإنتاجية ، فضلا عن إمكانية زيادة قدرة الدولة على إنتاج سلع تشبع حاجات المستهلك بها.

- تساعد الواردات على تخفيف الإختناقات التى قد يواجهها الاقتصاد فى الأجل القصير ، والناجمة عن ضعف الهيكل الإنتاجى للدولة ، كما يشجع التجارة على إمكانية تشغيل الاقتصاد بكامل طاقته الإنتاجية ، أى تزيد من كفاءة الاقتصاد القومى للدولة.

ولكن توجد بعض العقبات التى قد تحول دون تحقيق التجارة للدولة النامية للآثار السابقة ، خاصة إذا أخذنا فى الحسبان الخصائص الاقتصادية للسلع الأولية والصناعات كثيفة العمل وذلك كما يلى:

- يمكن أن يؤدى زيادة التخصص فى المنتجات الأولية مع انخفاض المرونة الدخلية والسعرية لها إلى عدم استقرار الدخل للدول النامية.

- ونظراً لأن الدول النامية هى المصدر الرئيسى لعدد من المنتجات الأولية ، فإن زيادة الدولة النامية للمعروض من هذه السلع فى السوق

الدولية ، سيترتب عليه تدهور معدل التبادل التجارى للدول النامية المصدرة لهذه المنتجات مع الدول المتقدمة ، نتيجة لانخفاض أسعار المنتجات الأولية الناجم عن زيادة عرضها فى السوق الدولية.

- تخصص الدول النامية فى المنتجات كثيفة العمل ، والاعتماد على الدول المتقدمة فى المنتجات التكنولوجية ، وكثيفة المعرفة ، والسلع الرأسمالية سيؤدى إلى تبعية الدول النامية للدول المتقدمة.

ونخلص مما سبق أن الدول النامية تحقق مكاسب من التجارة تتمثل فى زيادة الدخل والتوظف ، كذلك تساعد الواردات من السلع الرأسمالية فى تسريع عملية التنمية ، ويعنى ذلك أن المكاسب الساكنة من التجارة التى تحققها الدول النامية تنشأ من المكاسب التقليدية للتبادل والتخصص فى سلع التفوق النسبى ، ولكن جمود الهيكل الإنتاجى لكثير من الدول النامية وطبيعة الصادرات التقليدية كثيفة العمل تقلل من مكاسب التجارة للدول النامية.

٥/١/٣- الآثار الحركية للتجارة :

تختلف الآثار الحركية للتجارة عن الآثار الساكنة ، بأنها تأخذ عنصر الزمن فى حسبانها ، حيث تهتم الآثار الحركية بتحليل آثار التجارة على النمو بعد فترة زمنية معينة أو خلالها. ومن ثم فقد تؤدى التجارة مع مرور الوقت إلى تغييرات أساسية فى الهيكل الاقتصادى للدولة النامية.

وربما ينشأ التأثير المحتمل الأكبر للتجارة على النمو من الآثار الحركية.

وتمكن التجارة من إتباع مبدأ التخصص ، والذى يسمح بالإنتاج على نطاق واسع والاستفادة من وفورات الحجم ، ويترتب على ذلك زيادة فى الناتج

المحلى الإجمالى للدولة النامية ، وهكذا فإن التصدير للأسواق الدولية يسمح بإقامة صناعات تتمتع باقتصاديات الحجم. ومن ثم تكون قادرة على المنافسة الدولية.

كذلك يؤدى التبادل التجارى إلى المنافسة مع الخارج. ومن ثم يقوض الاحتكارات فى السوق المحلية ، كما تسمح التجارة بإعادة انتشار شبكات الأعمال لتتوطن العمليات الإنتاجية فى الدول التى تتمتع بميزة نسبية فيها، ومن ثم تتمكن عدد من الدول النامية من المساهمة فى الإنتاج العالمى فى أجزاء من السلع أو بعض العمليات الإنتاجية ، وهو ما ينعكس ايجابيا على القطاعات الأخرى فى الاقتصاد.

كما تتمثل الآثار الحركية ، فى زيادة إنتاج وتصدير بعض السلع بخلق روابط أمامية وخلفية لصناعات أخرى فى الاقتصاد ، تساعد على النمو. ومن ثم يمكن أن تمثل أقطاب للنمو الاقتصادى.

ويؤدى زيادة الصادرات إلى زيادة فى النمو الاقتصادى ، حيث سيترتب على زيادة الناتج والعمالة فى قطاع التصدير زيادة الناتج والعمالة فى القطاعات الأخرى فى الدولة النامية.

ويترتب على النمو فى صناعات التصدير ، زيادة الطلب على العمالة الماهرة ، الأمر الذى يحفز على الاستثمار فى رأس المال البشرى. ومن ثم تستفيد القطاعات الأخرى بجانب قطاع التصدير من ذلك ، كذلك يمكن استخدام جزء من حصيلة الصادرات فى استيراد معدات إنتاجية ، الأمر الذى يزيد من الطاقة الانتاجية للاقتصاد.

ولكن يجب أن نأخذ فى الاعتبار ، أن خصائص وتشكيلة السلع التى

تتبادل فى السوق الدولية يختلف بين الدول النامية والمتقدمة ، بمعنى أن خصائص صادرات الدولة النامية ومحدودية عدد السلع التى تصدرها يجعل نصيبها من منافع التجارة الدولية ، أقل بكثير من تلك التى تحصل عليها الدول المتقدمة.

٢/٥- المشاكل التجارية للدول النامية :

ينجم عن تخصص الدول النامية فى إنتاج وتصدير المنتجات الأولية مشكلات ناجمة عن عدم استقرار أسعر الصادرات من ناحية ، وتدهور معدلات تبادلها التجارى من ناحية أخرى ، وذلك كما يلى:

١/٢/٥- عدم استقرار الصادرات:

ينصرف مفهوم عدم استقرار الصادرات إلى اتجاه العائد من الصادرات إلى التقلب سنويا بمدى أكبر فى الدول النامية عن الدول المتقدمة ، ولا يتم التركيز غالبا على إيرادات الصادرات ، والتى تتمثل فى كمية الصادرات مضروبة فى أسعارها ، لكن ينصب التركيز على تقلب أسعار الصادرات.

وسواء كان التركيز على أسعار أو إيرادات الصادرات ، فإن التقلب يعتبر مشكلة تواجه الدول النامية المصدرة للمنتجات الأولية ، خاصة مع زيادة نسبة التجارة الخارجية بالنسبة للناتج المحلى فى كثير من الدول النامية.

ويصاحب التقلب فى إيرادات الصادرات غالبا ، تقلب فى الناتج المحلى الإجمالى ، ومستويات الأسعار المحلية ، والمثال الواضح على ذلك ما يحدث للناتج المحلى فى دول الخليج العربى ، فعندما ترتفع أسعار البترول وهو السلعة التصديرية الأولى فى تلك الدول ، يرتفع ناتجها المحلى ، والعكس صحيح.

ويترتب على تقلب أسعار الصادرات ، صعوبة التخطيط للتنمية فى

الدول النامية ، فعندما ترتفع أسعار الصادرات تبدأ الدولة فى إنشاء المشروعات التنموية ، ولكن مع انخفاض أسعار الصادرات ، وانخفاض حصيلة الدولة من العملات الأجنبية لا تتمكن الدولة من استكمال تلك المشروعات ، ومن ثم تتعطل عمليات التنمية. ومن ثم يؤدى عدم استقرار حصيلة الصادرات إلى عدم الاستقرار فى الاقتصاد المحلى ، والذى بدوره يزيد من عدم التأكد سواء بالنسبة للمنتج أو المستهلك ، كما يقلل من فعالية أدوات السياسة الاقتصادية الكلية للدول النامية.

وترجع أسباب التقلب فى أسعار وصادرات الدول النامية إلى الآتى:

١- انخفاض مرونة عرض كثير من المنتجات الأولية وخاصة الزراعية ، وذلك فى الأجل القصير ، ومع انخفاض مرونة العرض فإن أى تغير فى الطلب العالمى يؤدى إلى تغير أكبر فى سعر المنتج الأولى.

ويمكن تخفيض التقلب فى أسعار المنتجات الأولية فى هذه الحالة بأن تصبح الظروف الاقتصادية فى الدول المستوردة أكثر استقرارا ، وقد يؤدى الاستقرار والنموالاقتصادى فى الدول المتقدمة إلى انخفاض التقلب فى أسعار الصادرات من المنتجات الأولية للدول النامية.

٢- انخفاض مرونة الطلب على صادرات الدول النامية من المنتجات الأولية ، وذلك لانخفاض عدد السلع البديلة للعديد من المنتجات الأولية المصدرة من الدول النامية ، كما هو الحال بالنسبة للمنتجات الاستخراجية ، كالبترول والقصدير ، ويترتب على انخفاض مرونة الطلب على المنتجات الأولية، أن التقلبات فى جانب العرض تؤدى إلى تغييرات كبيرة فى أسعار تلك المنتجات.

فمثلا الانكفاض فى الكميات المعروضة الناتج عن عوامل مثل

ظروف المناخ فى الدول المنتجة ، يمكن أن يؤدى إلى تقلبات كبيرة فـــى الأسعار، حيث تؤدى التغيرث السيئة فى المناخ إلى تخفيض الإنتاج. ومن ثم زيادة فى أسعار المنتجات الزراعية ، أما فى حالة تحسن المناخ فيزيـــد الإنتاج ومن ثم تنخفض الأسعار نظرا لانخفاض مرونة الطلب.

٣- زيادة درجة التركيز السلعى فى تشكيلة الصادرات ، فتعتمـــد كثيـــر مـــن صادرات الدول النامية على سلعة أو سلعتين ، فمثلا يمثل البترول أكثـــر من ثلثى صادرات دول الخليج العربى ، ويترتب على محدودية عدد السلع المصدرة من جانب كثير من الدول النامية ، أن زيادة أو انخفاض أســـعار تلك السلع فى السوق العالمى يؤدى إلـــى زيـــادة أو انخفـــاض حصـــيلة صادراتها.

ولكن مع زيادة تشكيلة الصادرات من السلع ، فإن الزيـــادة فـــى أسعار بعض السلع ، يمكن أن يعوضها انخفاض أسعار ســـلع أخـــرى ، الأمر الذى يؤدى إلى قدر أكبر من الاستقرار.

وقد يترتب على تقلب أسعار الصادرات للدول الناميـــة ، تـــأثير سلبى على اقتصاديات تلك الدول ، وتتمثل أهم تلـــك الآثـــار فـــى ســـوء تخصيص الموارد فى الدولة النامية. فالارتفاع المؤقت فى ســـعر الســـلعة الأولية ، قد يجذب عوامل انتاج واستثمارات من القطاعـــات الاقتصـــادية الأخرى ، ومع انخفاض سعر السلعة الأولية لا تتمكن الموارد التى جذبها ارتفاع السعر فى العودة مرة أخرى إلى القطاعات الاقتصادية. ومن ثـــم يؤدى عدم استقرار الأسعار إلى عدم التأكد والذى يعوق انتقال الموارد إلى قطاع التصدير خشية انخفاض الأسعار فى المستقبل.

٥/٢/٢- تدهور معدل التبادل الدولى:

يرتبط تصدير الدول النامية للمنتجات الأولية ، سواء كانت زراعيـــة أو استخراجية بمشكلة أخرى وهى تدهور معدل التبادل الدولى لتلك المنتجات.

ويعرف معدل التبادل الدولى على أنه نسبة بين أسعار الصادرات إلـــى أسعار الواردات ، وإذا كان العالم يتكون من مجموعتين من الدول ، هما الدول النامية والدول المتقدمة ، فإن تدهور معدل التبادل الدولى للدول النامية ، يعنـــى تحسن معدل التبادل الدولى للدول المتقدمة ، نظراً لأن صادرات الدول الناميـــة تستوردها الدول المتقدمة ، كما يعنى تدهور معدل التبادل الدولى للدول الناميـــة فى مقابل الدول المتقدمة ، تحويلا للدخل الحقيقى من الدول النامية إلى الـــدول المتقدمة ، الأمر الذى يزيد من فجوة الدخل القائمة بينهما.

ويرجع تدهور معدل التبادل الدولى للدول النامية إلى عدة أسباب لعـــل أهمها:

١- **انخفاض مرونة الطلـــب علـــى المنتجـــات الأوليـــة مقارنـــة بالمنتجـــات المصنوعة**، حيث أوضحت المؤشرات التطبيقية ، أن مرونة الطلب الدخلية أكبر فى المنتجات الصناعية عن المنتجات الأولية ، حيث تبلغ أكبـــر مـــن واحد للمنتجات الصناعية ، بينما تكون أقل من واحد للمنتجـــات الأوليـــة ، ويعنى ذلك أنه مع ارتفاع معدلات النمو فى متوسط نصيب الفرد من الدخل القومى فى الدول النامية والمتقدمة ، يخصص الأفراد نسبة أكبر من دخولهم لشراء المنتجات الصناعية ونسبة أقل للمنتجات الأولية ، الأمر الذى يؤدى إلى زيادة أسعار السلع الصناعية وهى واردات الدول النامية مقارنة بأسعار السلع الأولية وهى صادرات الدول النامية.

٢- **استخدام التكنولوجيا لتطوير بدائل صناعية للسلع الأولية** ، وكذلك انخفاض المستخدم منها فى العمليات الإنتاجية ، ومثال هـــذا التغيـــر التكنولـــوجى

استخدام الألياف الصناعية والمطاط الصناعى وغيرها ، الأمر الذى أدى إلى تراخى الطلب العالمى على المنتجات الأولية ، ومن ثم انخفاض أسعارها ، وكذلك القيام بإعادة تدوير المنتجات الأولية ، ومن ثم فمن المتوقع المزيد من تراخى الطلب العالمى على المنتجات الأولية ، وبالتالى المزيد من أنخفاض أسعارها.

٣- **التفاوت فى قوى السوق** ، ويؤدى التفاوت فى قوى السوق ، إلى تدهور معدل التبادل الدولى للدول النامية ، حيث تباع المنتجات الأولية فى أسواق شديدة المنافسة ، بينما تباع المنتجات المصنوعة فى أسواق احتكار القلة ، وكما هو معلوم فإنه يمكن زيادة الأسعار فى سوق احتكار القلة عن سوق المنافسة الكاملة. بالإضافة إلى أن أسواق العمل فى الدول المتقدمة تتمتع بوجود اتحادات عمال قوية لها قوة تفاوضية. ومن ثم تحدد أجور مرتفعة نسبيا ، بينما تكون القوى العاملة فى قطاع المنتجات الأولية فى الدول النامية غير منظمة ، وبالتالى لا يمكنها ممارسة الضغوط على الأجور والأسعار، وبالتالى لا تتجه أسعار المنتجات الأولية للارتفاع ، بعكس المنتجات المصنوعة التى توجد ضغوط لزيادة أسعارها.

وفىحالة الدورات التجارية ، نجد أن ارتفاع أسعار المنتجات الأولية يتم ببطء فى حالة الرواج ، بينما يكون الانخفاض حاد فى حالة الكساد ، بعكس الحال فى السلع الصناعية التى ترتفع أسعارها فى حالة الروج وتنخفض ببطء فى حالة الكساد ، الأمر الذى يسهم فى تدهور معدل التبادل الدولى للدول النامية.

٤- **أسعار التحويل بين فروع الشركات متعددة الجنسيات.** تختلف التجارة بين الشركات بعضها البعض عن التجارة داخل الشركة متعددة الجنسيات

وفروعها ، وأهم عوامل هذا الاختلاف ، يرجع إلى الطريقة التى تستخدمها الشركات متعددة الجنسيات فى تسعير السلع التى تتبادل بين الشركة الأم وفروعها فى الدول المضيفة ، أو بين فرع وآخر من فروع الشركة متعددة الجنسيات ، ويشار إلى الممارسات السعرية للشركة متعددة الجنسيات فى التجارة بينها وبين فروعها بالسعر التحويلى ، وغالبا ما يختلف السعر التحويلى هذا عن سعر السلعة السائد فى السوق العالمى ، ويمكن أن يؤدى سلوك الشركات متعددة الجنسيات من خلال آلية أسعار التحويل إلى تدهور فى معدل التبادل الدولى للدول النامية ، فمثلا إذا ارسل فرع الشركة متعددة الجنسيات مدخلات إلى فرع آخر فى دولة متقدمة ، وفى نفس الوقت يرسل الفرع فى الدولة المتقدمة مدخلات إلى الفرع فى دولة نامية ، ونظرا لأن كلا الفرعين يتبعان الشركة متعددة الجنسيات ، ويطلق على هذا النوع من التبادل التجارى ، التجارة داخل المنشآت ، ويتم تحديد الأسعار غالبا فى هذه الحالة بشكل تحكمى ، وليس من خلال قوى السوق ، وتسجل الأسعار غالبا بقيود محاسبية فى الشركة.

إذن كيف تؤدى التجارة داخل المنشآت ، أى بين فروع الشركة فى الدول النامية وفروعها فى الدول المتقدمة إلى تدهور معدل التبادل الدولى للدول النامية؟

نظرا لأن الشركة متعددة الجنسيات تسعى لتعظيم أرباحها ، وبافتراض أن الدول النامية تفرض ضرائب مرتفعة على الأرباح ، وقيود على إعادة تحويل العوائد للخارج ، فى حين تفرض الدول المتقدمة ضرائب أقل على الأرباح ، ولا توجد قيود على إعادة تحويل الأرباح من هذه الدول ، فى مثل هذه الحالة ، فإن سعى الشركة متعددة الجنسيات لزيادة أرباحها ، يقتضى زيادة أرباحها المسجلة فى ميزانيات فروعها بالدول المتقدمة ذات

الضرائب المنخفضة ، وتخفيض أرباحها بفروعها بالدول النامية ذات الضرائب المرتفعة. وللقيام بذلك تسجل مبيعات الفروع من الدول النامية للفروع بالدول المتقدمة بأسعار أقل من سعر السوق العالمى ، وتسجل مبيعات فروع الدول المتقدمة للدول النامية بسعر أعلى من السعر العالمى ، الأمر الذى يؤدى إلى تخفيض الأرباح المسجلة بالدول النامية ذات الضرائب المرتفعة ، وزيادتها فى الدول المتقدمة ذات الضرائب المنخفضة على الأرباح. ومن ثم تزيد الأرباح الكلية للشركة متعددة الجنسيات بعد خصم الضرائب.

ويترتب على ما سبق زيادة أسعار الواردات للدول النامية ، وانخفاض أسعار صادراتها ، ومن ثم تسهم الشركات متعددة الجنسيات فى تدهور معدل التبادل الدولى.

٣/٥ – أنواع السياسات التجارية للدول النامية:

يترتب على عدم استقرار حصيلة الصادرات من المواد الأولية ، أن أتجهت كثير من الدول النامية للبحث عن بدائل لتقليل الآثار السلبية الناجمة عن الاعتماد على المنتجات الأولية ، وترتب على ذلك أن أخذت الدول النامية – فى محاولة لتغيير هيكل انتاجها والسعى نحو التقدم – باتباع سياسات إحلال الواردات وتشجيع الصادرات.

١/٣/٥ – إحلال الواردات:

بعد استقلال كثير من الدول النامية خلال الفترة من ١٩٥٠ وحتى ١٩٧٠ ، سعت كثير من هذه الدول إلى الأخذ بسياسة احلال الواردات ، وذلك لتقليل الاعتماد على التجارة ، اعتقادا منها بأن النظام التجارى الدولى غير عادل بالنسبة للدول النامية.

وتتمثل سياسة إحلال الواردات في تشجيع النمو في الصناعة المحلية لكي تنتج بدائل للمنتجات المستوردة ، وذلك باستخدام التعريفة الجمركية لحماية الإنتاج المحلي الذي يحل محل الواردات وحصص الاستيراد والرقابة على الصرف الأجنبي.

وكان الاعتقاد لدى الدول النامية التي انتهجت هذه السياسة ، أنه إذا ما تم إنتاج يحل محل السلع المستوردة ، فإن الانخفاض في أسعار المنتجات الأولية سيكون أقل تهديدا ، نظرا لأن المتحصلات من الصادرات لم تعد مطلوبة لدفع ثمن كثير من السلع التي قامت الدولة بإحلال الإنتاج المحلي محلها.

ولكي تحقق سياسة الإحلال محل الواردات نجاحا ، لابد من أن تتم في قطاعات يتم اختيارها بدقة ، وهي القطاعات التي تتمتع الدولة فيها بميزة نسبية محتملة ، وتعطى هذه القطاعات حماية مؤقتة.

وقد اتبعت كل من كوريا وتايوان حماية الصناعة الناشئة ، وحققت نجاح، نظرا لأن معظم الصناعات التي حصلت على الحماية ، كانت صناعات كثيفة العمل نسبيا ، كما أن كل من كوريا وتايوان استخدمت الحماية لعدد محدود من السنوات ، ثم تخلت عنها بعد ذلك عندما تقدمت وتطورت صناعات الميزة النسبية.

ولكن إذا امتدت سياسة الإحلال محل الواردات إلى الصناعات كثيفة رأس المال واستمرت لفترة طويلة ، فإنها تتعرض للفشل ، وهذا ما حدث في دول مثل الهند. بل يمكن أن يترتب على اتباع سياسة إحلال الواردات آثار سلبية خطيرة إذا ما تم تطبيقها على الصناعات التي تنتج مدخلات لقطاع التصدير. فمثلا إذا كانت الدولة تتمتع بميزة نسبية في المنسوجات في حين لا تتمتع بنفس الميزة في صناعة الأصباغ وآلات النسيج ، فإذا قامت الدولة بحماية

المنتج غير الكفء للأصباغ وآلات النسيج ، يترتب على ذلك القضاء على صادرات الملابس ، حيث سيترتب على ارتفاع أسعار كل من الأصباغ وآلات النسيج الناتجة عن حماية كل منهما ، عدم قدرة الدولة على المنافسة فى سوق المنسوجات العالمى ، على الرغم من تمتع هذه الدولة بوفرة نسبية فى العمل.

كذلك الحال إذا قامت الدولة بحماية صناعة الصلب التى تعانى من انخفاض الكفاءة ، فإن تلك الحماية ستؤدى إلى ارتفاع أسعار منتجات الصلب المحلية ، وارتفاع أسعار المنتجات التى تستخدم هذ الصلب كمدخلات ، الأمر الذى يجعل الدولة تفقد فرص تصدير المنتجات التى تعتمد على هذا الصلب ذو الأسعار المرتفعة نتيجة للحماية المقدمة له. ومن ثم تتمثل السياسة السليمة فى الأجل الطويل فى الغاء الحماية للصناعات التى تنتج مدخلات للقطاعات الأخرى.

وتتمثل أهم عناصر سياسة الإحلال محل الواردات فيما يلى:

١- استخدام مستويات مرتفعة من الحماية للعديد من الصناعات مع زيادة مستوى الحماية الفعال لها ، وتتركز الحماية على القيمة المضافة لمكونات الواردات.

٢- استخدام القيود الكمية واللوائح والإجراءات الإدارية لحماية الصناعات المحلية.

٣- تقويم العملة المحلية بأعلى من قيمتها.

ويؤدى تطبيق الدولة لسياسة الإحلال محل الواردات إلى آثار سلبية على الصادرات وذلك للأسباب التالية:

- تستخدم صناعات التصدير أحيانا المدخلات المحلية المرتفعة التكاليف والتي تتمتع بحماية ضد المنافسة الأجنبية ، الأمر الذى يؤدى إلى ارتفاع تكاليف منتجات الصناعات التصديرية وانخفاض فى الجودة.

- توظيف جزء كبير من الموارد المتاحة فى الدولة فى صناعات الإحلال محل الواردات بعيدا عن الصناعات التصديرية ، نظرا لارتفاع العائد فى صناعات الإحلال محل الواردات بسبب تمتعها بالحماية ضد المنافسة الأجنبية ، فضلا عن تشجيع الدولة لها.

- يتطلب إقامة صناعات جديدة استيراد معدات وآلات رأسمالية ، الأمر الذى يمثل ضغطا على الصرف الأجنبى الذى تعانى الدول النامية من ندرته.

- تقييم العملة المحلية بأعلى من قيمتها يؤدى إلى عرقلة الصادرات

٥/٣/٢- تشجيع الصادرات:

لم تكن الدول النامية بعيدة عن التطورات التى حدثت فى كافة المجالات والتى زادت من اعتماد الدول على بعضها البعض ، الأمر الذى صاحبه زيادة أهمية التجارة الدولية بالنسبة للناتج المحلى العالمى ، ولكل دولة على حدة.

وإذا كانت صادرات الدول النامية إلى الدول المتقدمة فى معظمها تتكون من المواد الأولية ، فإن الاعتماد المتبادل بين الدول النامية والمتقدمة لا يكون بنفس القدر ، فضلا عما يواجه هذه الصادرات من تقلب فى الأسعار والكميات ، وما يترتب عليه من آثار سلبية على النمو فى تلك الدول. كما أن تدهور معدل التبادل الدولى للدول النامية أثار مع غيره من العوامل الشكوك حول الفائدة التى تحصل عليها الدول النامية من التبادل التجارى مع الدول المتقدمة ، ومن ثم

سعت كثير من الدول النامية منذ بداية الخمسينات إلى إتباع سياسة للتصنيع على أساس الإحلال محل الواردات ، وذلك حتى تتجنب الدول النامية جزء من مخاطر التجارة الدولية.

غير أنه منذ بداية الثمانينات شهدت سياسة الإحلال محل الواردات تراجعا ، حيث تخلت العديد من الدول عنها ، وذلك نظرا للتكلفة العالية التى يتحملها الاقتصاد الوطنى لتنفيذ تلك السياسة ، حيث يتطلب تنفيذ تلك السياسة درجة عالية من الحماية الجمركية ، الأمر الذى يعزل الاقتصاد الوطنى عن المنافسة الدولية ، كما تنخفض القدرة التنافسية للصناعات التصديرية ، وذلك لاستخدامها مدخلات الصناعات المحلة للواردات مرتفعة التكلفة من ناحية ، وتقييم العملة المحلية بأعلى من قيمتها.

ولا يعنى اخفاق سياسة الإحلال محل الواردات عودة الدول النامية إلى التخصص فى تصدير المواد الأولية ، حيث أن ذلك لا يساعد عملية التنمية ، فضلا عن أن التمتع بمزايا نسبية فى السلع الصناعية ليس حكراً على الدول المتقدمة. ومن ثم فإن الاخفاق اذى لحق بعملية التنمية فى الدول التى اتبعت سياسة الإحلال محل الواردات ، ترتب عليه مراجعة الدول النامية لسياساتها التجارية والصناعية ، ولذلك سعت كثير من الدول النامية فى الوقت الحاضر إلى تطبيق سياسة تشجيع الصادرات ، خاصة وأن النظام التجارى الدولى بقيادة منظمة التجارة العالمية يستند على تحرير التجارة الخارجية ، كما يترتب على تطبيق اتفاقيات جولة أورجواى انخفاض القيودالجمركية على التجارة الدولية، كذلك تطبيق كثير من الدول النامية لبرامج للإصلاح الاقتصادى ، والذى يتضمن تحرير القطاع الخارجي ، وقد ساعد ذك على اتجاه كثير من الدول النامية للأخذ بهذه السياسة ، مدفوعة بالنجاح الذى حققته دول جنوب شرق آسيا التى طبقت هذه السياسة، حيث أوضحت الدراسات أن الدول النامية التى اتبعت

سياسة تشجيع الصادرات حققت معدلات نمو أسرع من الدول التى اتبعت سياسة الإحلال محل الواردات ، وقد كان لكل من هونج كونج وتايوان وسنغافورة وكوريا الجنوبية السبق فى تطبيق هذه السياسة فى الدول النامية ، وقد حققت نجاحا كبيرا ، وقد تبعت هذه الدول مجموعة أخرى هى اندونيسيا وتايلاند وماليزيا والصين ، حيث حققت أيضا نجاحا كبيرا فى أسواق التصدير ، الأمر الذى ساعدها على تحقيق نمو سريع ، وتحولت أيضا كل من الهند والمكسيك والبرازيل وعدد آخر من الدول النامية إلى إتباع هذه السياسة ، وأصبحت هذه الدول تصدر سلع كثيفة العمل ، والذى تتمتع فيه بوفرة نسبية ، وبدأت بعض من الصناعات كثيفة رأس المال والعمل الماهر فى الإنتاج فى هذه الدول والتصدير للسوق العالمى.

وتمكن سياسة تشجيع الصادرات من الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير ووفورات الحجم ، حيث تستفيد من إمكانية التصدير لسوق عالمى قادر على استيعاب الإنتاج الكبير.

وينصرف مفهوم تشجيع الصادرات إلى مختلف الوسائل والإجراءات التى تقوم بها الدولة لزيادة الصادرات ومواجهة المنافسة فى الأسواق الدولية ، ولذلك يتطلب إتباع الدول لهذه السياسة تنفيذ عدة سياسات حكومية تتضمن مايلى:

١- إعفاء واردات المدخلات التى تستخدمها صناعات التصدير من أية تعريفة جمركية أو غير جمركية. فالدولة التى تتمتع بميزة نسبية فى إنتاج المنسوجات ولكنها تحمى صناعة الصباغة ذات التكاليف المرتفعة والجودة المنخفضة ، يترتب على تلك الحماية انخفاض قدرة الدولة على تصدير الملابس الجاهزة.

٢- كفاءة التسهيلات التى تقدم فى المطارات والموانى ، وأن تكون تكاليف

استخدامها تنافسية مع غيرها من الدول المجاورة ، نظرا لأن البنية الأساسية غير الملائمة تعوق التصدير ، فتوافر الطاقة الكهربائية ووسائل المواصلات والاتصالات والطرق والجسور تعتبر ضرورية في حالة التوجه لتصدير المنتجات المصنعة.

٣- عدم تقويم العملة المحلية بأعلى من قيمتها ، نظرا لأن ذلك يعوق التصدير، فإذا كانت القيمة الحقيقية للعملة المحلية - دولار= ٦ جنيهات مثلا - وقامت الدولة بتحديد سعر للصرف دولار = ٤ جنيهات ، فإن ذلك يترتب عليه انخفاض قدرة الصادرات المحلية على المنافسة فى **الأسواق** العالمية.

٤- ألا تكون الضرائب التى تفرضها الدولة عالية بدرجة تعوق **الإنتاج التوجه** للتصدير أو عملية التنمية نفسها ، الأمر الذى ينعكس على **ارتفاع** تكاليف الإنتاج ، ومن ثم عدم القدرة على المنافسة فى الأسواق العالمية.

٥- تبسيط الإجراءات واللوائح الإدارية المنظمة للنشاط الاقتصادى ، بحيث لا تعوق عملية التصدير ، وتزيد من عدم التأكد بالنسبة للمستثمر الأجنبى والمصدر المحلى ، الأمر الذى ينعكس سلبا على قطاع التصدير.

ولكن لا يعنى الأخذ بسياسة تشجيع الصادرات رفض أو التخلى عن أى شكل من أشكال التصنيع بهدف الإحلال محل الواردات ، نظرا لأن الصناعات الإحلالية ربما تمثل ضرورة فى المراحل الأولى للتنمية. ولكن المشكلة تتمثل فى اختيار تلك الصناعات وفترة الحماية التى تتمتع بها ، وكذلك متى تتحول الدولة من الإحلال محل الواردات إلى الاعتماد على الصناعات التصديرية ، ومن ثم يصبح هدف آلية السياسة التجارية للدولة هو زيادة حصيلة الصادرات وليس تقليل الانفاق على الواردات.

ولا يعنى زيادة نصيب الدول النامية من أسواق الدول المتقدمة اختفاء عدد من صناعات تلك الدول ، إنما يؤدى ذلك – كما يحدث حاليا – إلى إعادة تقسيم العمل الدولى داخل كل صناعة ، أى التخصص الرأسى ، حيث يمكن النظر إلى التخصص الرأسى باعتباره آلية لزيادة التجارة العالميـة ، ويزيـد التخصـص الرأسى حينما تتخصص كل دولة فى إنتاج بعض مراحل إنتاج السلعة وليس كل المراحل ، أى استخدام المدخلات المستوردة لإنتاج سلع وسيطة أو نهائية يـتم تصديرها ، ومن ثم يمثل التخصص الرأسى مفهوما آخر للتخصص يمكـن أن تشارك على أساسه الدول النامية فى التجارة الدولية ، فضلا عـن التخصـص الافقى حيث تتخصص الدول فى إنتاج سلع أو خدمات من بداية العملية الإنتاجية حتى نهايتها ثم تقوم بتصديرها.

٤/٥- السياسة التجارية لبرامج الإصلاح الاقتصادى :

يعتبر التحرير الكامل أو التقييد الكامل للتجارة الخارجية خيـار غيـر مرغوب عمليا ، ومن ثم تتضمن برامج الإصلاح الاقتصادى الغاء التحيز ضد التجارة من جانب السياسات الاقتصادية متمثلة فى إنخفاض مستويات الحمايـة ووضوحها ، فضلا عن إتباع سياسات سـعر الصـرف الملائمـة ، وفـرض الضرائب التى لا تعوق النشاط الاقتصادى أو تعوق الصـادرات. وتتضـمن السياسات التجارية فى برامج الإصلاح الاقتصادى العناصر التالية:

٥/٤/١- تشجيع الصادرات :

أ – تقليل العقبات التى تواجه الصادرات:

وتتمثل أهم تلك العقبات فيما يلى:

- القيود الكمية على الصادرات ، حيث يجب تخفيض عدد السـلع التـى يحظر أو يقيد تصديرها ، فضلا عن نشر وإعلان قائمة بهـذه السـلع وخضوعها للمراجعة السنوية من جانب السلطات المختصة.

- **القيود على المدخلات المستوردة** . وتستخدم السلع الوسيطة فى إنتاج السلع الموجهة للتصدير ، ومن ثم يجب عدم اخضاعها لإذن استيراد حتى يسمح باستيرادها من الخارج ، بالإضافة إلى أن تدبير العملات الأجنبية اللازمة لاستيراد هذه السلع يجب أن يكون بشكل تلقائى.
- **الضرائب على الصادرات**. على الرغم من أن الضرائب على الصادرات ربما تمثل أهمية لإيرادات الدولة ، لكن نظراً لآثارها السلبية وإعاقتها للصادرات ، فإنه يجب تخفيض هذه الضرائب ،واستبدالها بإجراءات أقل عبئا على الصادرات.

ب – تخفيض التحيز ضد الصادرات:

يؤدى غالبا تطبيق الدولة لسياسة الإحلال محل الواردات ، إلى تحيز ضد الصادرات ، ومن ثم فيجب الغاء التحيز ضد الصادرات ، ويمثل استخدام سعر صرف ملائم أهمية كبيرة بالنسبة للتصدير ، ومكون هام من مكونات برنامج الإصلاح الاقتصادى ، كذلك يؤدى تخفيض القيود على الواردات إلى تشجيع الصادرات.

٥/٤/٢- تحرير الواردات:

أ – تبسيط القيود الكمية على الواردات:

يجب الغاء القيود الكمية على الواردات خلال فترة زمنية محددة ، ويمر الغاء هذه القيود بعدد من الخطوات كما يلى:

- فى الحالات التى يحظر فيها الاستيراد تماما لمجموعة من السلع ، يستبدل ذلك بقائمة سلعية للواردات التى تخضع للقيود.
- تحول القائمة السلعية تدريجيا من الحظر المطلق إلى الحصص الكمية.
- وتتمثل الخطوة الثالثة فى الغاء الحصص المفروضة على استيراد هذه السلع ، وتعامل معاملة السلع الأخرى.

ويؤدى احتكار الدولة للواردات إلى عدم الكفاءة فى عملية الاستيراد ، ومن ثم فالعمل تدريجيا على زيادة المنافسة فى تجارة الواردات يمثل خطوة مهمة فى عمليات الإصلاح للقطاع التجارى.

ب -الغاء القيودالكمية على الواردات غير المنافسة للإنتاج المحلى:

وتستخدم القيود الكمية للواردات التى لا تتنافس مع الإنتاج المحلى ، وذلك لتقليل العجز فى ميزان المدفوعات ، وليس بهدف حماية الإنتاج المحلى. ويتطلب الغاء هذه القيود استخدام أدوات أخرى للحد من تدفق هذه الواردات ، الأمر الذى يؤدى إلى تفاقم العجز فى ميزان المدفوعات ، فيمكن استخدام سعر الصرف الملائم ليحل محل القيود الكمية ، أى تخفيض قيمة العملة المحلية، أو استخدام التعريفة الجمركية ، أوالضرائب غير المباشرة للتحكم فى استيراد السلع التي لا تتنافس مع الإنتاج المحلى.

جـ - تخفيض معدل الحماية الفعال للصناعات التى تحل محل الواردات:

يؤدى التحرير الاقتصادى إلى منافع رئيسية فى الأجل الطويل ، وتنشأ هذه المنافع من فتح قطاع السلع القابلة للاتجار أمام المنافسة الأجنبية ، ويمثل ذلك أهمية للدول النامية ، نظرا لتركز إنتاجها المحلى فى عدد محدود من الصناعات الاحتكارية ، ومن ثم فإن تحرير التجارة يساعد قطاع التصنيع فى الدول النامية ، ولذلك يجب أن تعلن الحكومة عن توقيتات محددة لتخفيض الضرائب الجمركية ، مع وضع حد أعلى لا يتجاوزها ، على أن يتم تخفيض مستوياتها على مراحل ، على أن يتم البدء بالتعريفات المرتفعة أولا.

ويترتب على تشجيع الصادرات وتحرير الواردات زيادة مشاركة الدول النامية فى التجارة العالمية ، ومن ثم الكفاءة والنمو فى تلك الدول ، ولكن تحقيق الدول النامية للمكاسب من التجارة الدولية ، يتوقف على مدى قدرتها على المنافسة فى الأسواق العالمية ، وهذا يتوقف بدوره على إتباع الدولة للعديد من السياسات الاقتصادية التى تدعم القدرة التنافسية للاقتصاد المحلى فى مواجهة الاقتصاديات الأخرى.

الفصل السادس

التكامل الاقتصادى الاقليمى

١/٥- مقدمة :

يستحوز التكامل الاقتصادى على اهتمامات العديد من الدول بعد الحرب العالمية الثانية ، كوسيلة لمواجهة المشكلات الاقتصادية والسياسية ، وأصبحت اليوم ظاهرة التكتلات الاقتصادية من الظواهر التى تترك آثارها على العديد من النواحى فى شتى المجالات.

ويعتبر التكامل الاقتصادى تطبيق لسياسات الحرية والحماية ، فدول التكامل تطبق فيما بينها سياسات الحرية ، ويمثل هذا اتجاه نحو مزيد من تحرير التجارة على المستوى العالمى ، ولكن فى نفس الوقت تطبق الدول الأعضاء فى التكامل بعض من سياسات الحماية تجاه الدول غير الأعضاء.

ويهدف التكامل الاقتصادى إلى إزالة العقبات المفروضة على التجارة السلعية وحركة عوامل الإنتاج بين الدول الأعضاء فى التكامل ، وقد يتطلب التكامل أيضا إقامة مؤسسات وإنتهاج سياسات مشتركة. وفى هذا الفصل ، سوف نقوم ببيان مفهوم التكامل الاقتصادى وآثاره المختلفة.

٢/٦- مفهوم التكامل الاقتصادى :

يهدف التكامل الاقتصادى إلى الغاء القيود التى تعوق حركة التجارة بين الدول الأعضاء فى منطقة التكامل الاقتصادى ، مع العمل على تجميع وتعبئة الموارد الإنتاجية والبشرية والمالية المتوفرة لدى هذه الدول ، حتى تصبح وكأنها اقتصاد واحد تتوافر فيه حرية انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال ، وينتهى الأمر إلى تنسيق السياسات الاقتصادية فى كافة المجالات.

وإذا حاولنا تأصيل مفهوم التكامل الاقتصادى من الناحية اللغوية ، يمكن القول أن الأصل اللاتينى للكلمة هو (Integritas) والذى يعنى التكميل أو التمام

أو الكل التام ، أما الفعل اللاتينى Integr فمعناها يجعل كلا أو يكمل. ويبرز مفهوم التكامل فى القواميس اللغوية الانجليزية بالمعانى التالية تجميع أو توحيد الأجزاء فى كل عملية ، ربط الأجزاء المنفصلة وتجميعها وإضافتها بغضها إلى بعض لتكوين كل متكامل. وفى القواميس العربية يرد المفهوم بمعنى مماثل ، ففى القاموس العصرى ، بمعنى تكميل أو تتميم ، وفى المورد بمعنى توحيد ، وفى المصباح المنير بمعنى يقال كمل الشئ إذا تمت اجزاؤه وكملت محاسبة.(١)

ويستخدم الاقتصاديون العرب مصطلح التكامل لنقل معنى التعبير الانجليزى Integration ، ويذهب بعض الاقتصاديين إلى تفضيل الاندماج للدلالة على المعنى غير أن لفظ الاندماج يستخدم بالفعل تعبيرا عن ظاهرة شائعة فى الاقتصاد الرأسمالى وهى اندماج مشروعين أو أكثر فى مشروع واحد، وهى صورة قصوى من التكامل بمعنى Integration أى تداخل الأجزاء فى بعضها البعض حتى تصبح كل متراكب ومتماسك عضويا(٢).

وقد وسع ميردال مفهوم التكامل ليصبح عملية اقتصادية وعملية اجتماعية، فالتكامل الاجتماعى حسب ميردال يساهم فى بلوغ المرحلة العليا من التكامل وهى التكامل السياسى أو المؤسسى ، ومن ثم فإن التكامل ليس الجمع وإنما رفع درجة التوافق فى مجال معين بين خطط مجموعة من مراكز اتخاذ القرار بهدف إقامة نظام اقتصادى واحد ، وبالتالى فإن التكامل الاقتصادى التام يقوم على ثلاثة عوامل ، العامل الاقتصادى ، والعامل الاجتماعى ، والعامل السياسى أو المؤسسى.(٣)

والتكامل الاقتصادى كعميلة يتمثل فى الإجراءات اللازمة لإزالة التمييز بين الوحدات الاقتصادية فى دول مختلفة ، أما إذا نظرنا إليه كحالة فإنه يمثل المرحلة التى تلغى فيها كل صور التمييز بين الاقتصاديات الوطنية.(٤)

وينظر إلى التكامل الاقتصادى بين مجموعة من الدول على أنه عملية تحقيق الاعتماد المتبادل بين اقتصادياتها ، بدرجات تتراوح تصاعداً بين صور التعاون الاقتصادى البسيط ، والتى تصل فى أقصى درجاتها إلى الاندماج الاقتصادى الكامل ، الذى يتميز بتحقيق درجة عالية من الترابط العضوى بين هذه الاقتصاديات ، على نحو يجعل العلاقات الاقتصادية بينها مماثلة للعلاقات التى تقوم داخل اقتصاد وطنى واحد ، بما فى ذلك توحيد السياسات الاقتصادية والمالية والنقدية. وباستبعاد الصور البسيطة للتعاون الاقتصادية، فإن الأشكال الأخرى التى تتخذها عملية التجمع الاقتصادى ، هى التى تحقق ما يطلق عليه "التكامل الاقتصادى " الذى تتحدد درجاته المتصاعدة حسب ما يحققه كل شكل منه من قوة فى درجة الترابط العضوى بين اقتصاديات الأطراف. ويتطلب إقامة التكامل الاقتصادى بأشكاله المتعددة وجود إرادة سياسية واعية وصادقة وتقبل التنازل عن بعض سلطات الدولة لصالح "الجماعة المتكاملة" ، التى يجرى انشاؤها ، وتستخدم وسائل وأدوات متنوعة ومتباينة ، وذلك لتحقيق أهداف اقتصادية وسياسية محددة تعود بالنفع على الدولة والجماعة المتكاملة معاً.

ويجرى استخدام وسائل وأدوات متنوعة ومتباينة لتحقيق هذه الأهداف التى تتوقف عليها طبيعة هذه الوسائل والأدوات ومداها (من مجرد الغاء القيود على حركة السلع وعناصر الإنتاج بين الأقطار الأطراف وترك قوى السوق تولد من خلال جهاز الأسعار ، الآثار التكاملية بين اقتصاديات هذه الاقطار إلى الاعتماد على التخطيط أما بمجرد التنسيق بين الخطط الوطنية للأقطار أو بوضع خطط مشتركة فى بعض المجالات بالذات – إلى تخطيط عملية تنمية تكاملية، هذا ما يجب أن يكون فى تكامل الأقطار المتخلفة ، ومن هنا تتعقد فكرة التكامل الاقتصادى وعمليته ، حيث لا يقتصران من حيث دوافعهما وطبيعتهما وآثارهما على الجانب الاقتصادى وحده ، ولكنهما تخضعان للعديد من العوامل المركبة، من سياسية واجتماعية وتاريخية وجيوسياسية ، فضلا عن كونهما

تجريان حسب كل حالة ، فى إطار نظم وظروف دولية ذات طبيعة معقدة ومركبة هى الأخرى، مما يجعل من الضرورى دراسة هذه الجوانب جميعاً لفهم الطبيعة الحقيقية والعميقة لعملية التكامل(٥).

وهناك من يفرق بين **التكامل الاقتصادى السلبى** ، والذى يشير إلى أشكال التكامل التى تتضمن الغاء التمييز والقيود على حركات التجارة ،أى دمج الأسواق فى سوق حرة واسعة تمتاز بالتقسيم الدولى للعمل عن طريق التخصص الاقليمى ، **والتكامل الاقتصادى الايجابى** الذى يقصد به تعديل وتكييف الوسائل والمؤسسات الموجودة وإنشاء أخرى جديدة بهدف تمكين السوق من ممارسة وظيفته بفاعلية وتشجيع السياسات الرئيسية الأخرى فى التكامل(٦). وكذلك يقصد به توسيع مجموعة المصالح والآمال وفق أسلوب ديناميكى يستهدف التغيير الاجتماعى والتكييف الداخلى المتبادل للمجموعات الوطنية الأكثر ترابطاً ، بالإضافة إلى تشكيل وتطبيق السياسات الموحدة والمتناسقة من أجل تحقيق الرفاهية الاقتصادية. ووفق هذا المنظور يمكن للتكامل الاقتصادى أن يوحد بين بعض الدول دون تكامل سلبى تام ، وبذلك يمثل التكامل الاقتصادى الإيجابى ضرورة للدول الآخذة فى النمو ، حيث أن التكامل الاقتصادى السلبى المتمثل فى الغاء القيود على المبادلات غير كاف لتطوير اقتصادياتها(٧).

ويختلف مفهوم التكامل الاقتصادى عن التدويل والتعاون الاقتصادى والتبعية الاقتصادية ، فالتكامل الاقتصادى يرتبط بتحقيق تغيرات وآثار هيكلية فى الاقتصاد الوطنى للدول الأطراف فى عملية التكامل ، تغيرات وآثار تكون عادة على درجة من التعقيد والشمول وبعيدة المدى فى العلاقات الاقتصادية والسياسية بين هذه الدول. ولكن مجرد التعاون الاقتصادى ، لا يرتبط من ناحية ما يستهدفه ، ولا من ناحية ما يترتب عليه من آثار بتحقيق متغيرات ليست لها

الطابع الهيكلى نفسه ولا الدرجة نفسها من العمق والشمول ، والتعقيد وبعد المدى فى العلاقات بين الأطراف. فمثلاً هناك فرق كبير بين ما يترتب من آثار على الحالة التى تتوصل فيها دولتان إلى إزالة جميع الحواجز والقيود على انتقال السلع وعوامل الإنتاج بينهما وتنسيق السياسات الاقتصادية والاجتماعية وتوحيدها ، هناك فرق كبير بين آثار هذه الحالة والآثار التى تترتب فى الحالة التى يتفق فيها دولتان أو أكثر على مجرد تخفيض الضرائب الجمركية بينهما أو يعقدان اتفاقا لتشجيع المعاملات التجارية بينهما، والحالة الأولى تدخل ضمن التكامل الاقتصادى حيث تولد آثارا أعمق مدى على الهيكل الاقتصادى فى الدولتين ، وبين الحالة الثانية التى تدخل ضمن التعاون الاقتصادى والتى لن يترتب عليها آثار مثل الحالة الأولى[٨].

ويعد التعاون الاقتصادى شكلا من أشكال المشاركة تلتزم فيه الأطراف المتعاونة بسيادة الشركاء فى تحديد مصالحها الخاصة ، وبالعمل معا لتشجيع المصالح التى تتحدد على هذا النحو ، وهذا يتطلب أيضا أن تقسم منافع تلك المشاركة بصورة متساوية بين الأطراف المتعاونة[٩] ، فبينما يتضمن التعاون العمل على تقليل التمييز ، فإن عملية التكامل تتضمن الإجراءات التى تؤدى إلى الغاء صور التمييز. فمثلا الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالسياسات التجارية تعتبر صوراً للتعاون الاقتصادى ، فى حين أن الغاء الحواجز التجارية يعتبر خطوة نحو التكامل الاقتصادى[١٠].

ويعتبر التدويل اتجاه شامل للتطوير العالمى يتم عفويا بغض النظر عن طبيعة الأنظمة الاقتصادية والاجتماعية[١١] ، بينما تعنى التبعية الاقتصادية علاقة ارتباط من جانب واحد بين الدول الأكثر تقدما وتلك الأقل تقدما لصالح الأولى.

فى حين أن التكامل يفترض إقامة علاقات متكاملة لمنفعة كل الأطراف المساهمة.

٣/٦- أشكال ودرجات التكامل الاقتصادى :

وفقا لأراء الاقتصادى بلاسا ، فإن التكامل الاقتصادى لا يمكن تحقيقه دفعة واحدة ،وإنما لابد من تحقيقه من خلال عدد من المراحل كما يلى[١٢]:

١/٣/٦- النظام التفضيلى أو المعاملة التفضيلية:

يقصد بالنظام التفضيلى مجموعة التدابير التجارية التى تمنحها دول معينة لدول أخرى للتخفيف من القيود المعوقة لحركة التبادل التجارى. وبتعبير آخر هى عبارة عن الاتفاقيات التى تعقدها دولة معينة بهدف الغاء القيود الحصصية التى تخضع لها المبادلات التجارية فيما بينها ، وكذلك منح مزايا جمركية متبادلة فيما بينها يترتب عليها حصولها على تخفيضات جمركية بنسب معينة على صادراتها من الدول المشتركة ، ومثال للنظام التفضيلى ، ما منحته الجماعة الاقتصادية الأوربية من تفضيلات لمجموعة الدول المنتسبة ، ومجموعة الدول الأفريقية[١٣].

ويلاحظ على النظام التفضيلى أن يشتمل فقط على مجرد تخفيض العقبات التعريفية وغير التعريفية دون أن يمتد إلى الغاءها كلية، فهو إذن نوع من المعاملات التفضيلية الجمركية الهادفة إلى تشجيع التبادل التجارى بين دولتين أو أكثر ، ولعل أبرز مثال للنظام التفضيلى منظمة الكومنولث ، وإن كان هناك شك كبير بين عدد من الاقتصاديين بشأن اعتبار النظام التفضيلى شكلا من أشكال التكامل الاقتصادى لبساطة وتواضع الترتيبات التكاملية التى تختارها مجموعة الدول الأعضاء فى نظام التفضيل الجمركية[١٤].

٦/٣/٢- منطقة التجارة الحرة:

تلتزم الدول المشتركة فى منطقة التجارة الحرة بالغاء الضرائب الجمركية والقيود غير التعريفية المفروضة على السلع المنتجة والمتبادلة فيما بينها، على أن تحتفظ كل من الدول بتعريفته الجمركية إزاء الدول غير الأعضاء فى المنطقة.

٦/٣/٣- الإتحاد الجمركى:

يتضمن الاتحاد الجمركى إلغاء الضرائب الجمركية والقيود غير التعريفية فيما بين الدول الأعضاء ، وكذلك يتضمن الاتحاد الجمركى تطبيق تعريفة موحدة تجاه العالم الخارجى، وتحل هذه التعريفة محل التعريفات الخاصة بكل دولة عضو ، هذا مع ملاحظة أن التبادل الحر للسلع داخل منطقة الاتحاد الجمركى ينطبق أيضا على السلع المستوردة من باقى دول العالم غير المنضمة إلى الاتحاد الجمركى ، إذا ما استوردتها إحدى الدول الأعضاء.

وقد تحقق الاتحاد الجمركى الجماعة الاقتصادية الأوربية الاتحاد الأوربى فيما بعد خلال الفترة من عام ١٩٥٨ وحتى عام ١٩٦٨ حيث تم الغاء التعريفة الجمركية على التجارة بين الدول الأعضاء وتطبيق التعريفة الموحدة تجاه العالم الخارجى.

٦/٣/٤- السوق المشتركة:

يمثل السوق المشتركة درجة أعلى من الاتحاد الجمركى ، ففى حالة السوق المشتركة لا تخفض فقط العوائق والقيود على انتقال السلع بين الدول الأعضاء ، بل تختفى القيود على حركات عوامل الإنتاج.

٦/٣/٥- الوحدة الاقتصادية:

تعتبر الوحدة الاقتصادية درجة أكثر تقدما من السوق المشتركة ، فبجانب الغاء القيود على التجارة وحركات عوامل الإنتاج ، فلابد أن تنتهج

الدول الأعضاء نهجا يؤدى إلى تنسيق السياسات الاقتصادية فى المجالات التجارية والزراعية والصناعية والمالية والنقدية وغير ذلك للدول الأعضاء.

فنجد أن المادة الثانية من معاهدة روما تنص على أن تعمل الجماعة الاقتصادية على التقريب التدريجى للسياسة الاقتصادية للدول الأعضاء ، وتنص المادة الثالثة على أن تعمل أجهزة الجماعة على تطبيق إجراءات يتم بموجبها تنسيق السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء ، وإصلاح الخلل فى موازين مدفوعاتها.

٦/٣/٦- التكامل التام:

وتعتبر هذه الدرجة من درجات التكامل الاقتصادى أعلى مرحلة من مراحل التكامل ، فبجانب التحرير الكامل لحركات السلع وعوامل الإنتاج بين الدول الأعضاء ، تتضمن المرحلة أيضا توحيد السياسات الاقتصادية والمالية والنقدية والضريبية والاجتماعية بين الدول الأعضاء. وفى هذه المرحلة يصبح الدول الأعضاء ، وكأنها اقتصاد واحد ويتطلب الأمر إنشاء سلطة عليا تكون لها الصلاحية فى اتخاذ القرارات على المستوى الاقليمى فى كافة النواحى الاقتصادية والاجتماعية ، بحيث تكون ملزمة لجميع الأطراف[١٥].

٤/٦- آثار التكامل الاقتصادى :

نتناول آثار التكامل وفقا لنظرية الاتحاد الجمركى ونظرية الأسواق المشتركة كما يلى:

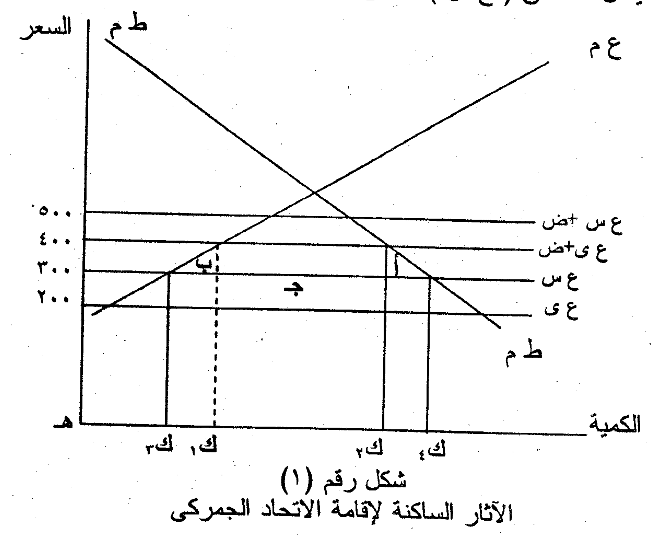
١/٤/٦- الآثار الاقتصادية للاتحاد الجمركى:

تعتبر نظرية الاتحادات الجمركية امتدادا طبيعيا للنظرية التقليدية فى التجارة الدولية ،وينصرف مفهوم نظرية الاتحاد الجمركى إلى أنها تلك النظرية التى تقدم الإطار النظرى المناسب لتحليل ودراسة أى نظام تجارى تمييزى مع تقييم آثاره الاقتصادية على باقى دول العالم[١٦]. ويمكن تقسيم الآثار الاقتصادية للاتحاد الجمركى إلى:

٦/٤/١/١- الآثار الساكنة للاتحاد الجمركى:

المقصود بالآثار الساكنة للاتحاد الجمركى ، هو أثر قيام الاتحاد الجمركى على الدول الاعضاء فى الاتحاد والدول الأخرى غير الأعضاء مع افتراض عدم تغير الموارد المتاحة للدول الأعضاء. ويمكن اعتبار التكامل الاقتصادى خطوة ما تجاه حرية التجارة ، حيث يتم إزالة القيود على التجارة بين الدول الأعضاء ، ولكن هذه الخطوة محدودة باستمرار الدول الأعضاء فى فرض قيود على الواردات من الدول غير الأعضاء. ويترتب على قيام الاتحاد الجمركى عديد من الآثار يوضحها الشكل رقم (١) ، حيث يوضح هذا الشكل ما يلى:

- أن العالم يتكوّن من ثلاث دول هى مصر وسوريا والولايات المتحدة.
- تمثل المنحنيات (ط م) ، (ع م) منحنيات الطلب والعرض لمصر.
- يمثل منحنى العرض (ع ى) عرض الولايات المتحدة وهو خط أفقى.
- يمثل المنحنى (ع س) منحنى العرض لسوريا.



شكل رقم (١)
الآثار الساكنة لإقامة الاتحاد الجمركى

ويتضح من الشكل البيانى أن الولايات المتحدة تنتج القمح بأقل التكاليف عالميا ، حيث يبلغ سعر القمح الأمريكى ٢٠٠ جنيه للطن بينما القمح السورى ٣٠٠ جنيه للطن.

- فى ظل حرية التجارة سوف تستورد مصر القمح من أمريكا بسعر ٢٠٠ جنيه للطن.
- بافتراض قيام مصر بفرض ضريبة جمركية مقدارها ٢٠٠ جنيه عن كل طن ، سيؤدى ذلك إلى انتقال منحنى عرض الولايات المتحدة وسوريا إلى أعلى ، أى إلى ٤٠٠ جنيه للطن للقمح من أمريكا و ٥٠٠ جنيه للطن من سوريا.
- ونظرا لأن الضريبة الجمركية موحدة على كل من أمريكا وسوريا تستمر مصر فى استيراد القمح من أمريكا ، لأنها الدولة الأقل سعرا ، وبعد فرض مصر للضريبة الجمركية سيصبح الوضع كالتالى:
  يتحدد الانتاج المصرى من القمح عند الكمية ($ك_1$).
  ويستهلك الكمية ($ك_2$) والسعر يتحدد عند ٤٠٠ جنيه للطن.
  وتستورد مصر الكمية ($ك_2 - ك_1$).

بافتراض قيام اتحاد جمركى بين مصر وسوريا ، وعلى ضوء هذه الاتفاقية يتم الغاء كافة القيود على التجارة بين الدولتين ، بينما يحتفظان بالقيود على التجارة ضد الدول غير الأعضاء (الولايات المتحدة).

- يترتب على الغاء القيود على التجارة بين مصر وسوريا أن يصبح سعر القمح السورى المستورد من مصر بسعر ٣٠٠ جنيه للطن.
- يبقى سعر القمح الأمريكى المستورد بسعر ٤٠٠ جنيه للطن نظرا

لاستمرار فرض مصر للضريبة الجمركية على الورادات من أمريكا.

وبانخفاض سعر القمح المستورد من سوريا إلى ٣٠٠ جنيه للطن ، تتحول مصر إلى استيراد القمح من سوريا ، وبانخفاض سعر القمح إلى ٣٠٠ جنيه للطن ، فإن الإنتاج المصرى من القمح ينخفض إلى (ك٣) ، بينما يزداد الاستهلاك إلى (ك٤). ومن ثم لا يتغير فقط مصدر الواردات عند إقامة الإتحاد الجمركى لكن تزداد كميات الواردات أيضا ، ومفاد ذلك زيادة التجارة بين الدول الأعضاء على حساب الدول غير الأعضاء. والتساؤل المطروح ما هى الآثار على الإنتاج والاستهلاك ؟ ذلك ما نتناوله فيما يلى.

الآثار على الرفاهية:

للإجابة عن التساؤل الخاص بأثر الاتحاد الجمركى على الرفاهية ، بمعنى هل تستفيد مصر من انضمامها للاتحاد الجمركى؟ يجب أن نأخذ فى الاعتبار نوعين من آثار الرفاهية ، أولها ما يعرف بأثر خلق أو إنشاء التجارة Trade Creation Effect وهو الحالة التى تؤدى إلى قيام الاتحاد الجمركى فيها إلى نقل إنتاج السلعة من الدولة ذات التكلفة الأعلى إلى الدولة ذات التكلفة الأقل.

ويتمثل أثر خلق التجارة فى تحسين الرفاهية الاقتصادية للدولة المستوردة الناتج عن انخفاض أسعار الواردات ، وما يترتب على ذلك من زيادة فى الكمية المستوردة المصاحبة لإقامة إتحاد جمركى.

ويوضح الشكل رقم (١) آثار خلق التجارة بالمثلثين (أ) و (ب) المعروفين بأثر الاستهلاك وأثر الإنتاج. ويعتبر أثر الإنتاج زيادة فى الرفاهية لأنه يمثل إحلال مصر للقمح السورى منخفض التكلفة محل القمح المصرى المرتفع التكلفة بالمقدار (ك١ – ك٣).

وكذلك أثر الاستهلاك ، فهو زيادة فى رفاهية الاقتصاد المصرى لأن المستهلك المصرى يزيد استهلاكه بالكمية (ك٣-ك٤) عندما انخفض سعر القمح من ٤٠٠ جنيه للطن إلى ٣٠٠ جنيه للطن).

ويعرف أثر الرفاهية الثانى لإقامة الاتحاد الجمركى بتحول التجارة Trade Diversion ، ويحدث هذا الأثر عند إحلال واردات مرتفعة التكلفة من دولة عضو فى الاتحاد محل واردات منخفضة من دولة غير عضو بعد إقامة الإتحاد الجمركى.

ولقد حدث تحول نتيجة لإحلال الواردات المصرية من سوريا وهى منتجات مرتفعة التكاليف محل الواردات الأمريكية منخفضة التكاليف. فقبل إقامة الاتحاد الجمركى كانت كمية القمح المستوردة من الولايات المتحدة الأمريكية تساوى (ك١ – ك٢) بسعر ٤٠٠ جنيه للطن ، ولكن الـ ٤٠٠ جنيه تحتوى أيضا على ٢٠٠ جنيه تمثل قيمة الضريبة الجمركية التى تحصل عليها السلطات الجمركية المصرية. ويعتبر عائد للحكومة المصرية ، حيث أن السعر الحقيقى يدفعه المقيمون فى مصر مقابل القمح المنتج فى أمريكا لا يزيد عن ٢٠٠ جنيه للطن ، وعند إقامة مصر وسوريا اتحادا جمركيا حلت مصر واردات القمح السورية بسعر ٣٠٠ جنيه للطن محل واردات القمح من أمريكا ، ونظرا لأن القمح السورى لا يدفع ضريبة جمركية عند دخوله إلى مصر ، فإنها تمثل التكلفة الحقيقية لطن القمح السورى الذى تستورده مصر ، ومن ثم فقد أدى إحلال القمح السورى محل القمح الأمريكى إلى زيادة فى تكاليف واردات القمح لمصر تساوى ١٠٠ جنيه لكل طن ، وينطبق هذا على الكمية (ك١-ك٢)، وتمثل خسارة للرفاهية فى مصر بالمنطقة (جـ) فى الشكل رقم (١) ، تمثل هذه المنطقة التكلفة الإضافية للكمية المستوردة (ك١-ك٢) لمصر بعد إقامة الاتحاد الجمركى.

ولتحديد صافى آثار الرفاهية الناتجة عن الاتحاد الجمركى يقارن آثار خلق التجارة وهى المنطقة (أ) والمنطقة (ب) بآثار تحويل التجارة وهى المنطقة (جـ) ، فيعنى ذلك أن إقامة اتحاد جمركى يترتب عليه زيادة فى رفاهية الاقتصاد المصرى والعكس صحيح.

وتتأثر الرفاهية الاقتصادية الناتجة عن الاتحاد الجمركى بمجموعة من العوامل ، فكلما زاد واتسع حجم الاتحاد الجمركى ، كلما زادت فرص حدوث خلق التجارة ،وكذلك تتعاظم الكفاءة فى استخدام الموارد الاقتصادية فى منطقة الاتحاد.

وكلما كانت الضرائب الجمركية المفروضة من قبل الدول قبل قيام التكامل مرتفعة ، وكلما زادت فرص خلق التجارة ، وكذلك إذا كانت اقتصاديات الدول الأعضاء فى الاتحاد متنافسة ، بمعنى أنها تنتج سلعا متشابهة ، فإن ذلك يؤدى إلى إعادة توزيع الموارد الاقتصادية بين قطاعات الإنتاج والفروع المختلفة فى كل الدول الأعضاء فى الاتحاد ، بحيث تتخصص كل دولة فى إنتاج السلعة التى تنتجها بتكلفة نسبية أقل. علاوة على أن هناك فرصة لزيادة مستوى الإشباع الناتج عن اتساع التجارة عن نقص مستوى الإشباع الناتج عن انكماش التجارة.

٦/٤/١/٢- الآثار الديناميكية للاتحاد الجمركى:

وقد يؤدى إنشاء الاتحاد الجمركى مع مرور الوقت إلى تغيرات جوهرية فى البنيان الاقتصادى فى الدول الأعضاء ، ويشار إلى هذه التغيرات بالآثار الديناميكية Dynamic Effects لإقامة الاتحاد الجمركى.

١ – اقتصاديات الحجم:

يترتب على قيام التكامل الاقتصادى بين مجموعة من الدول اتساع حجم

السوق ، وبالتالى تمتع المشروعات القائمة فى دول التكامل الاقتصادى أوالتى ستقام بوفورات الإنتاج الكبير ، وكذلك تحسن احتمالات النمو فى الدول الأعضاء ، فقد يكون الاقتصاد المصرى والسورى كلا منهما على حدة فى حالة ازدهار غير أن قيام تكامل اقتصادى بينهما ، يجعل بإمكانهما الوصول إلى مستويات أعلى من النمو والإنتاجية.

ب – الوفورات الخارجية:

وتتولد هذه الوفورات خارج نطاق المنشأة ، نتيجة لعوامل أخرى ، وتنشأ بسبب نمو الصناعة بأكملها ، والتى تعمل فيها المنشأة ، وكذلك بسبب الخبرة التكنولوجية المكتسبة ، علاوة على الخبرة التنظيمية وخلق كوادر من المديرين بالإضافة إلى نشر الابتكارات المستحدثة.

وتتضح أهمية الوفورات الخارجية التى تنشأ عن التكامل الاقتصادى من أن دولة بمفردها لا تستطيع إقامة عدد كبير من الصناعات فى وقت واحد ، بحيث تستفيد كل صناعة من كونها مستوطنة بجانب الصناعات الأخرى خاصة فى الدول الآخذة فى النمو التى تعجز امكانياتها المادية عن ذلك ، بالإضافة إلى ضيق السوق المحلى بهذه الدول ، الأمر الذى يترتب عليه عجز هذه الأسواق عن استيعاب إنتاج هذه الصناعات عند إنشائها بالحجم الأمثل فى غياب التكامل الاقتصادى بين هذه الدول.

جـ – الآثار على الاستثمار:

يشجع قيام التكامل الاقتصادى على تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى داخل الدول الأعضاء فى التكامل الاقتصادى للاستفادة من إمكانيات البيع فى سوق كبيرة ، وكذلك للتغلب على القيود الجمركية التى تفرضها دول التكامل على هذه الواردات من الدول الأخرى.

وتحفز الاستثمارات المحلية للحصول على ميزة الإنتاج فى السوق المتسعة ، وكذلك الاستفادة من الفرص الجديدة التى تتيحها السوق التكاملية.

د – الأثر التنافسى:

يؤدى قيام التكامل الاقتصادى بين مجموعة من الدول إلى وجود عدد كبير من المشروعات ، ومن ثم زيادة المنافسة بينهم ، ويترتب على المنافسة خروج المنتجون غير الأكفاء ، وتحفيز المشروعات على الإنفاق على التطوير والتحسينات والتكنولوجيا ، وبالتالى زيادة الكفاءة الاقتصادية ، ويمكنها أكثر من ذلك زيادة الإنتاجية فى القطاعات الاقتصادية.

٦/٤/٢- منطقة التجارة الحرة:

تنطوى منطقة التجارة الحرة بين دولتين أو أكثر على الغاء القيود على التجارة بين الدول الأعضاء ، ويستثنى من التحرير خدمات رأس المال، بالإضافة إلى وضع ترتيبات خاصة لبعض السلع الحساسة ، والتى تتأثر بتحرير التجارة بين الدول الأعضاء.

وتتميز منطقة التجارة الحرة عن الاتحاد الجمركى من ناحيتين:

الأولى: يترك للدول الأعضاء الحرية الكاملة فى فرض التعريفة الجمركية الخاصة بها تجاه الدول الأخرى غير الأعضاء.

الثانية: تأخذ منطقة التجارة الحرة بقاعدة المنشأ ، حيث تتمتع فقط السلع المنتجة فى إحدى دول منطقة التجارة الحرة بالاعفاء من القيود الجمركية. وبالنسبة للمنتجات الصناعية تتضمن شهادة المنشأة نسبة تكلفة المواد الأولية المحلية والأيدى العاملة التى استخدمت فى صنعها إلى إجمالى تكلفة السلعة.

وتستخدم شهادة المنشأ بهدف الحد من انحراف هيكل التجارة والإنتاج للدول الإعضاء ، بسبب إعادة التصدير للاستفادة من التفاوت فى التعريفة الجمركية للدول الأعضاء فى مواجهة العالم الخارجى. ويتمثل ذلك فى استيراد السلع من الدول منخفضة التعريفة وإعادة تصديرها إلى الدول الأعضاء فى منطقة التجارة الحرة ، ولكنها تفرض تعريفة جمركية أكثر ارتفاعا على هذه السلع.

ولتفادى ذلك فإنا لسلع التى منشأها إحدى دول منطقة التجارة الحرة هى فقط التى تتمتع بالإعفاء من القيود الجمركية ، وما عداها تفرض عليه كل دولة التعريفة الخاصة بها.

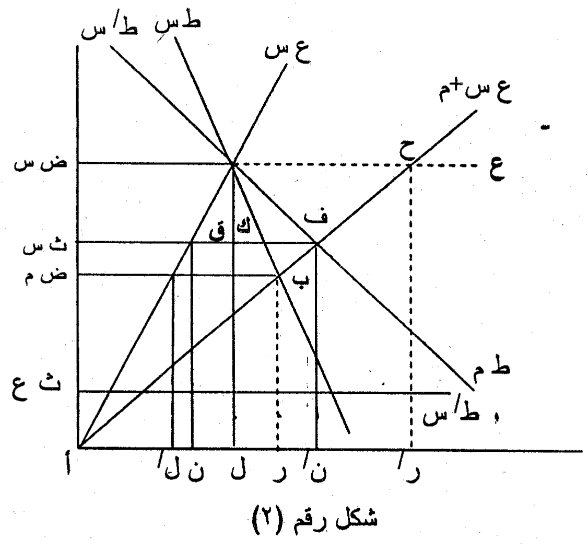
٦/٤/٢/١- الآثار الاقتصادية لمنطقة التجارة الحرة على دولة واحدة:

لتحديد الآثار الاقتصادية لمنطقة التجارة الحرة على دولة بمفردها يتم ذلك من خلال افتراض أن مصر وسوريا كونت منطقة للتجارة الحرة ، وأن كل منهما ينتج محليا المنسوجات والتى تخضع لتعريفة جمركية مختلفة فى كل من مصر وسوريا ، حيث تفرض مصر ضريبة جمركية منخفضة ، بينما تفرض سوريا ضريبة جمركية مرتفعة.

ويمنع تطبيق كل من مصر وسوريا لقاعدة المنشأ على السلع التى يتم استيرادها من الدول الأخرى تدفق المنسوجات من العالم إلى سوريا عبر مصر ، حيث يتمتع فقط بالإعفاء من القيود الجمركية السلع التى منشأها مصر وسوريا.

وربما يترتب على الاختلاف فى المعاملة تباين فى سعر المنتجات المنتجة فى منطقة التجارة الحرة من تلك المنتجة خارجها.

ويوضح الشكل التالى رقم (٢) الآثار الناتجة عن إضافة منطقة للتجارة الحرة.



شكل رقم (٢)

آثار منطقة التجارة الحرة على دولة بمفردها

وبافتراض أن :

ض س: الضريبة الجمركية لسوريا قبل قيام منطقة التجارة الحرة ، وهى ضريبة مانعة ، أى تمنع الاستيراد من الخارج.

ع س: منحنى عرض سوريا.

ث ع ض س : مقدار الضريبة الجمركية لسوريا.

أ ل : الكمية التى تنتجها سوريا عند السعر أ ض س

وبافتراض أن:

ث ع ض م : تمثل الضريبة الجمركية لمصر.

ع س + م : تمثل منحنى العرض المصرى وتم إضافة منحنى عرض سوريا ع س أفقيا على منحنى عرض مصر (ع م) للحصول على ع س + م.

ث ع : السعر العالمى.

وعند إقامة منطقة للتجارة الحرة بين مصر وسوريا ، فإن سعر المنسوجات فى سوريا لا يمكن أن ينخفض عن أ ض م ، وتصبح منطقة التجارة الحرة مستوردة لجزء من المنسوجات من الخارج للوفاء بالطلب المحلى بها. وفى نفس الوقت لا يمكن أن يتعدى السعر (أ ض س) الذى يساوى السعر العالمى (ث ع) مضافا إليه الضريبة الجمركية لسوريا (ض س) ، وهى الضريبة الجمركية المانعة ، وبالتالى فإنه بالنسبة لسوريا فإن منحنى العرض الفعلى للمنسوجات يصبح (ض م ب ف ج ع).

وتتوقف الكمية التى ترغب مصر فى عرضها على السعر ، والذى بدوره يتوقف على منحنى طلب سوريا ، والذى يمكن أن يأخذ أحد بديلين كما هو واضح فى الشكل السابق.

البديل الأول: ط س وهو غير مرن نسبيا عند السعر (أ ض س).
البديل الثانى: ط/س وهو مرن نسبيا عند السعر (أ ض س).

وإذا أخذنا بالبديل الأول وهو (ط س) فسوف يتحدد السعر فى سوريا (أ ض م) وتعرض مصر الكمية (ل/ ر).

وفى هذه الحالة فإن المثلث (ق) يمثل خلق للتجارة بينما المثلث (ك) يمثل أثر الاستهلاك (لانخفاض أسعار المنسوجات فى سوريا بسبب قيام منطقة التجارة الحرة).

أما إذا أخذنا البديل الثانى وهو أن منحنى طلب سوريا يمثله (ط/ س) فإن السعر فى سوريا سوف يتحدد (ث س) والذى يقترب من السعر الأعلى (أ ض س) ، وتعرض سوريا الكمية (أ ن) بينما تعرض مصر الكمية (ن ن/) فى السوق السورى.

وفى هذه الحالة تنكمش مساحة خلق التجارة لتصبح مساحة المثلث أسفل تقاطع (ط/ س) مع (ع س) وأعلى الخط الأفقى (ث س).

وعموما فإن مصر سوف تصدر للسوق السورى فى حالة تكوين منطقة للتجارة الحرة ، نظرا لارتفاع السعر فى سوريا عن السعر فى مصر (أى عندما يرتفع السعر بأكبر من [ض م] كل ما يمكن إنتاجه ، وأى عجز ينتج فى السوق المصرى من جراء التصدير للسوق السورى ، يتم إشباعه من خلال الاستيراد من الخارج ، نظرا لأن السعر الذى تصدر به مصر للمنسوجات إلى سوريا أكبر من السعر الذى يمكن للمستهلك المصرى أن يدفعه للمنسوجات المستوردة من الخارج. ومن ثم تستفيد مصر من تصدير إنتاجها إلى سوريا ، لأنه لا يخضع للقيود التعريفية ، ومن ثم يصبح سعره فى سوريا أقل من أسعار المنسوجات المستوردة والتى تفرض عليها سوريا ضرائب جمركية. وتستورد مصر المنسوجات من الخارج لإشباع الطلب المحلى نظراً لانخفاض الضريبة الجمركية المفروضة على المنسوجات المستوردة.

وفى هذه الحالة ، فإن سعر المنسوجات فى مصر لا يمكن أن يتجاوز (ض م) [وهو السعر العالمى مضافا إليه الضرائب الجمركية التى تفرضها مصر] بصرف النظر عن سعر المنسوجات فى سوريا.

ويطلق على هذا التغير فى تدفق التجارة [الانحراف غير المباشر للتجارة] Indirect Trade Deflection ، أى قيام مصر بإحلال منتجات الدول الأعضاء محل منتجات الدول غير الأعضاء.

٦/٤/٢/٢- الآثار الاقتصادية لمنطقة التجارة الحرة على الدولتين:

والآن ننتقل إلى تحليل الآثار الاقتصادية لمنطقة التجارة الحرة على كل من مصر وسوريا ، مستخدمين فى ذلك الشكل البيانى رقم (٣) ،. وبالنسبة لهذا الشكل البيانى يمكن أن نقدم الإيضاحات التالية:

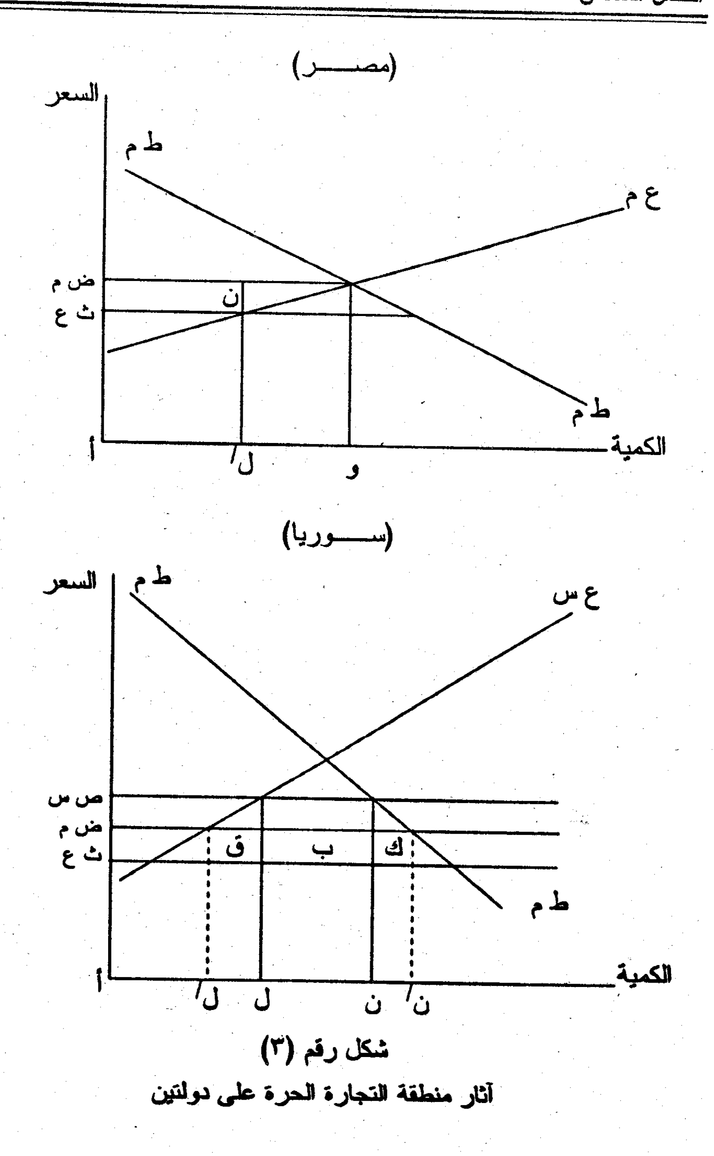
- يمثل (ث ع) السعر العالمى قبل التكامل ، وأن الضـــريبة الجمركيـــة لمصر منخفضة نسبيا (ث ع ض م) ، ومن ثم فإن الســـعر المحلـــى للمنسوجات فى مصر يصبح (أ ض م). أى أن السعر العالمى مضـــافا إليه الضريبة الجمركية التى تفرضها مصر علـــى المنســـوجات مـــن الخارج.

- يمثل (ض س) الضريبة الجمركية لسوريا وهى مرتفعة عن الضـــريبة الجمركية لمصر.

- نفترض تشابه ظروف الطلب فى كل من مصر وسوريا ، لكن تعـــانى سوريا نسبيا من عدم الكفاءة فى الإنتاج ، بينما منحنى عرض الإنتـــاج فى مصر نسبيا مرن وتنافسى ، على الرغم من أن أى كمية منتجة فى مصر أكبر ن (أ ل/) تنتج بسعر مرتفع عن السعر العالمى (ث ع).

- قبل تكوين منطقة التجارة الحرة تنتج مصر وتستهلك الكمية (أ و) من المنسوجات عند السعر (أ ض م) ، ويعنى ذلك أن الضريبة الجمركيـــة فى مصر ضريبة مانعة ، حيث يمنع الاستيراد تماما.

- بينما تنتج سوريا الكمية (أل) من المنسوجات وتستهلك الكميـــة (أن) وتستورد الفرق بينهما وهو (ن ل) من الخارج عند السعر العالمى (ث ع) من أقل الدول تكلفة، ومن ثم يصبح العائد من الضريبة الجمركية فى سوريا هو (الكمية المستوردة × مقدار الضريبة الجمركية علـــى كـــل وحدة) أى (ن ل × ث ع ض س).



شكل رقم (٣)

آثار منطقة التجارة الحرة على دولتين

وعند تكوين مصر وسوريا لمنطقة تجارة حرة بينهمـا ، فـإن سـعر المنسوجات فى كل منهما سوف يصبح (ض م) ، ويتم ذلك عند الكميـة (أ ل/) من سوريا والكمية (أ و) من مصر، أى أن عرض منطقـة التجـارة الحـرة يساوى (أ و + أ ل/) ، وهو أقل من الطلب فى منطقة التجـارة الحـرة الـذى يساوى (أ و + أ ن/) وهو طلب مصر (أ و) بالإضافة إلى طلب سوريا (أ ن/).

ونجد أن الكمية (ل/ ن/) وهى الفرق بين الإنتاج والاستهلاك فى سوريا أقل من الكمية التى يمكن أن تعرضها مصر عند هذا السعر. وبـذلك يحـل الإنتاج المصرى مرتفع التكلفة محل الإنتاج منخفض التكلفـة الـذى تسـتورده سوريا من الخارج ، وتقوم مصر بتصدير الكمية (ل/ و) التى تسـاوى (ل/ ن/) عند السعر (ض م) وتعرض للاستهلاك المحلى الكمية (أ ل/) وتستورد (ل/ و) من الخارج بالسعر العالمى (ث ع).

وفى هذه الحالة فإنه بعد قيام التكامل بين دولتين يسود سـعر تـوازنى واحد فى منطقة التجارة الحرة ، وهو يساوى سعر الدولة العضو المـنخفض ، أى أن سعر المنسوجات المرتفع فى سوريا قبل التكامـل وسـعر المنسـوجات المنخفض فى مصر قبل التكامل سيصبح بعد التكامل سعر واحداً فى كـل مـن مصر وسوريا ، وهو سعر المنسوجات فى مصر قبل إقامـة منطقـة التجـارة الحرة.

ويتمثل أثر إقامة منطقة التجارة الحرة على سوريا فى أثر الإنتاج ، أو أثر خلق التجارة ،وهى المنطقة (ق) بالإضافة إلى أثر الاستهلاك وهو المنطقة (ك) وهما أكبر من تكلفة تحويل التجارة الممثلة فى المنطقة (ب) ، والفرق بين تكلفة تحويل التجارة (ب) والعائد الجمركى الذى كانت تحصل عليه سوريا قبل إقامة منطقة التجارة الحرة ، يمثل تحويل من الخزانة العامة إلى المسـتهلكين ، ولكن لا تعتبر خسارة فى الدخل الحقيقى للاقتصاد القومى.

أما الآثار الاقتصادية لمنطقة التجارة الحرة فى مصر كما يلى:

- يتم إنتاج واستهلاك نفس الكمية السابقة على إقامة منطقة التجارة الحرة عند نفس السعر.
- زيادة إيرادات الحكومة بمقدار صادراتها لسوريا ، وهذا يمثل زيادة فى الدخل لمصر.

أما الآثار على بقية دول العالم:

- فيما يتعلق ببقية دول العالم فإن صادراتهم سوف تزيد عن الوضع قبل تكوين منطقة التجارة الحرة (ل/و > ل ن) نظرا لتحول جزء من إنتاج مصر لإشباع السوق السورى وقيام مصر باستيراد المقدار (ل/و) من الخارج لإشباع الطلب المحلى بها.

ونخلص مما سبق أن قيام منطقة التجارة الحرة يترتب عليه تحسن موقف كل من دول منطقة التجارة الحرة وبقية دول العالم وذلك لأن:

سوريا:

تحقق مزايا ناتجة عن الأثر الموجب لخلق التجارة والمتمثل فى المنطقة (ق) ، بها والمتمثل فى المنطقة (ك)، ولما كانت المنطقة (ق) والمنطقة (ك) أكبر من المنطقة (ب) وهى الأثر السلبى للمنطقة والمتمثلة فى تحويل التجارة ، لذلك يكون الاقتصاد السورى قد حقق مزايا من اشتراكه فى منطقة التجارة الحرة.

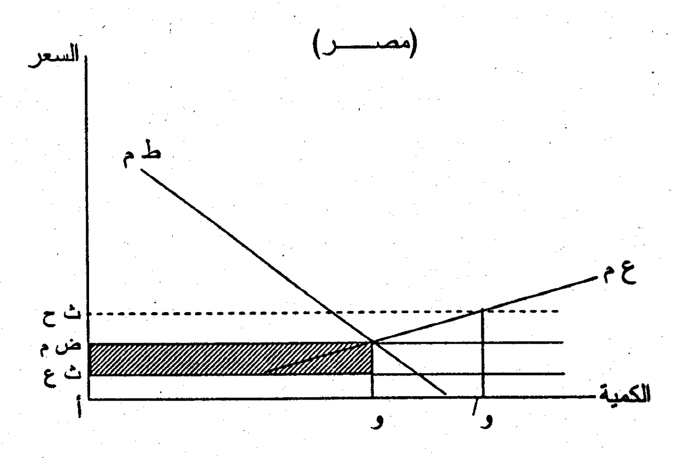
مصر:

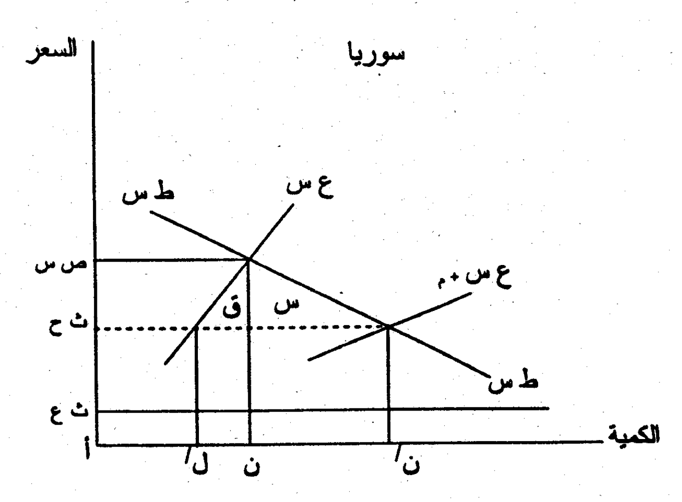
زيادة فى الدخل القومى الناتج عن تصديرها جزء من الإنتاج المصرى لسوريا.

بقية العالم:

زيادة العائد بالنسبة للعالم الخارجى ، نظرا لزيادة صادراته إلى دول منطقة التجارة الحرة.

ولتحليل آثار منطقة التجارة الحرة فى حالة عدم كفاية عـرض مصـر لإشباع الطلب السورى ، يوضح الشكل رقم (٤) ذلك كما يلى:





شكل رقم (٤)
الآثار الاقتصادية لمنطقة التجارة الحرة

أولا : قبل أقامة منطقة التجارة الحرة كان الوضع يفترض:

- تفرض مصر ضريبة جمركية مانعة مقدارها (ت ع ض م).
- تفرض سوريا ضريبة جمركية مانعة مقدارها (ت ع ض س).
- تنتج مصر وتستهلك الكمية (أ و).
- تنتج سوريا وتستهلك الكمية (أ ن).

ثانيا: بعد إقامة منطقة التجارة الحرة بين مصر وسوريا فإن:

- الكمية التى تعرضها مصر عند السعر (أ ض م) لا تكفى لإشباع الطلب الإضافى لسوريا.
- لذلك يصبح السعر التوازنى لمنطقة التجارة الحرة فى سوريا (أ ث ح) وترتب على هذا السعر زيادة العرض المحلى فى مصر (أ و/) حتى يتم إشباع الطلب الإضافى لسوريا (ل/ ن/).
- وفى نفس الوقت لا يمكن أن يرتفع السعر فى مصر عن (أ ض م) لأنه إذا ارتفع أكثر من ذلك تنساب الواردات من الخارج ، وبالتالى ينخفض السعر مرة أخرى إلى (أ ض م) حيث يمكن تصدير أية كمية لمصر عند السعر العالمى (ث ع) ومن ثم لن يرتفع السعر المحلى عن (ث ع + ض م) ، ويترتب على ذلك وجود سعرين توازنيين فى منطقة التجارة الحرة أحدهما فى مصر والآخر فى سوريا.
- تتمثل آثار منطقة التجارة الحرة على سوريا فى المنطقة (ق) والتى تعبر عن خلق التجارة ، وكذلك المنطقة (س) وهى أثر الاستهلاك وكلاهما موجب ، أى يترتب عليهما زيادة ورفاهية الاقتصاد السورى. نظرا لأن (ق) تعبر عن إحلال الإنتاج المصرى منخفض التكلفة محل الإنتاج السورى مرتفع التكلفة ، أما (س) فتعنى زيادة الاستهلاك نتيجة لانخفاض السعر فى سوريا ومن ثم زيادة فى الرفاهية.
- بينما تتمثل آثار منطقة التجارة الحرة على مصر فى عدم زيادة تكلفة الإنتاج والاستهلاك ، وتحقق إيرادات مقدارها كمية الواردات (أ و) ×

الضريبة الجمركية (ث ع ض م) ويساوى مساحة المستطيل المظلل فى الشكل رقم (٤).

٣/٤/٦- نظرية الأسواق المشتركة:

اتضح لنا مما سبق أن الاتحاد الجمركى يقوم على الأسس التالية:

- الغاء كافة القيود المفروضة على تبادل التجارة السلعية بين الدول الأعضاء فى الاتحاد الجمركى.
- توحيد التعريفة الجمركية التى تطبقها الدول الأعضاء على الدول الأخرى غير الأعضاء فى الاتحاد الجمركى.

وبذلك يمكن القول أن الاتحاد الجمركى يشتمل على أربعة مكونات رئيسية مرتبة على الوجه التالى(١٨):

- وحدة القانون الجمركى والتعريفة الجمركية.
- وحدة تداول السلع بين الدول الأعضاء.
- وحدة الحدود الجمركية والاقليم الجمركى بالنسبة لبقية دول العالم غير الأعضاء.
- توزيع حصيلة الضرائب الجمركية المفروضة على واردات الدول الأعضاء من العالم الخارجى ، حسب معادلة يتفق عليها وتتولى توزيع الأنصبة بين الدول الأعضاء.

ويعتبر السوق المشتركة خطوة أكثر تقدما فى درجات التكامل الاقتصادى، ليس فقط بتحريرها للتجارة بين الدول الأعضاء فقط ، لكن أيضا تحرير انتقالات عوامل الإنتاج بين الدول الأعضاء فى منطقة التكامل الاقتصادى.

وطالما أن قيام السوق المشتركة ، يترتب عليه انتفاء كافة المعوقات التى تحول دون انتقال عوامل الإنتاج بين الدول الأعضاء ، الأمر الذى يترتب عليه إنتقال عامل الإنتاج من الدول التى تتمتع بوفرة فيه ، والتى تنخفض إنتاجيته

الحدية ، وبالتالى انخفاض المكافأة التى يحصل عليها إلى الدول التى تعانى من ندرة فى هذا العامل ، ومن ثم تكون إنتاجيته مرتفعة ، وبالتالى تحصل على مكافأة أعلى.

ويتضح من ذلك أن حرية انتقال عوامل الإنتاج بين دول السوق المشتركة ، تؤدى إلى زيادة كفاءة استخدام عوامل الإنتاج عبر الدول الأعضاء فى السوق المشتركة ، وإذا كان الأمر كذلك فما الذى يعوق انتقال عوامل الإنتاج؟. يوجد فى الواقع العديد من المعوقات التى تحول دون حرية انتقال عوامل الإنتاج وذلك كما يلى:

• فبالنسبة لعنصر العمل تقوم الدول بفرض حصص تحد من عدد العمال الأجانب ، أو تطبق نظام للعمل فى الداخل لا يسمح لغير المقيمين فى الدول بالعمل فيها إلا بعد إجراءات مطولة ومعقدة فى أضيق نطاق ، بالإضافة إلى أن المعلومات المتوفرة عن العمل فى الدول الأجنبية غير متوفرة بالدرجة الكافية ، الأمر الذى يترتب عليه زيادة درجة عدم التأكد بالنسبة للعمال. وفى الوقت الحالى تتصاعد نزاعات العداء للأجانب فى بعض من دول العالم ، وخاصة الدول الأوربية مثل المانيا وبريطانيا ، مما يعمل على الحد من هجرة العمال الأجانب إلى هذه الدول ، بالإضافة إلى انعكاس ذلك على التشريعات التى تنظم العمل فى هذه الدول.

وتضع الدول أحيانا قيودا على انتقال رأس المال ، وذلك عن طريق التشريعات ، بالرغم من أن تكاليف المعلومات والعقبات الإدارية تلعب دورا أيضا. وكمثال للعوائق التشريعية ، فإن الحكومة تحد من تدفق رأس المال إلى الخارج عن طريق فرض ضريبة على العائدات من الاستثمار الأجنبى ، أو عن طريق فرض قيود كمية على إنتقال رأس المال وان كانت كثير من الدول قامت بالغاء مثل هذه القيود.

وترتب على قيام مرحلة السوق الأوربية المشتركة كأحد مراحل التكامل للأتحاد الأوربى انتقال عوامل الإنتاج من الدول ذات الإنتاجية المنخفضة لهـذه العوامل إلى الدول ذات الإنتاجية المرتفعة لهذه العوامل ، ومن ثم يرتفع مستوى الدخل والناتج داخل الدول الأعضاء.

والتساؤل المطروح ، هل يؤدى إقامة سوق مشتركة بين مجموعة مـن الدول إلى تحقيق المساواة الكاملة فى معدلات أسعار عوامل الإنتاج بـين هـذه الدول؟

الإجابة عن هذا التساؤل بالنفى وذلك لعدة أسباب(١٩):

فقد يوجد تباين كبير فى الأجر بين مجموعة الدول الأعضاء فى السوق المشتركة ، ومع ذلك لا ينتقل الحجم المناسب من العمال من الدولة المـنخفض الأجر بها إلى الدولة المرتفع الأجر بها ، وذلك بسبب تكاليف الاستعداد للانتقال والعوامل النفسية والثقافية ، وكذلك قد يرجع التباين فى الأجر إلى التفاوت فـى مهارات العمال بين الدول.

وكذلك يوجد العديد من العوامل التى تمنع تحقيق المساواة الكاملة لمعدل الفائدة على رؤوس الأموال فى الـدول الأعضـاء فـى السـوق المشـتركة ، فبالإضافة إلى التباين بين معدلات الفائدة الراجع إلى اختلاف آجـال توظيـف الأموال وأنواعها ، وبسبب العوامل التى تؤثر على الكفاءة الحدية للاستثمارات بين الدول ، هناك أيضا التباين بين هذه الدول فى درجة المخاطر التى تتعرض لها الأموال الموظفة ، سواء كانت مخاطر سياسية أو اقتصادية ، وهذا من شأنه أن يمنع تحقيق المساواة الكاملة بين معدلات الفائدة ، ومعادلات العائـد علـى رؤوس الأموال ومعدلات الأجور بين الدول الأعضاء. لكن حرية انتقال عوامل الإنتاج بين الدول الإعضاء فى السوق المشتركة لابد أن يكون من شأنه تحرك أسعار عوامل الإنتاج فى اتجاه التقارب بين هذه الـدول دون أن يعنـى ذلـك التساوى الكامل. ويؤدى هذا التقارب إلى زيادة مستوى كفاءة استخدام المـوارد الاقتصادية داخل الدول الأعضاء فى السوق المشتركة.

الفصل السابع

الاتحـاد الأوربى

٧/١- مقدمة :

يعتبر التكامل الاقتصادى الأوربى من أنجح تجارب التكامل الاقتصادى فى العصر الحديث ، بل يعتبر التجربة الوحيدة التى قطعت مراحل التكامل الاقتصادى حتى مراحله الأخيرة.

ومن أجل بلوغ التكامل الاقتصادى الأوربى لأهدافه تنوعت المناهج التى أتبعت لتحقيق تلك الأهداف ، فعلى مستوى منهج التكامل الرأسى ، بدأ التكامل الأوربى مسيرته بقيام منطقة تجارة حرة بين الدول الأعضاء ، ثم انتقل إلى مرحلة الاتحاد الجمركى ، وبعدها دخلت مرحلة السوق المشتركة ثم الوحدة الاقتصادية والنقدية ،.وأخيرا مرحلة التكامل التام. وقد تغير مسمى الاتحاد الأوربى تبعا لمرحلة التكامل التى بلغتها الدول الأعضاء ، فاستخدم مسمى السوق الأوربية المشتركة ، ثم تغير المسمى عندما انتقل التكامل إلى مرحلة الوحدة الاقتصادية ، إلى الجماعة الاقتصادية الأوربية ، ثم استخدم الاتحاد الأوربى عندما بدأت الدول فى تطبيق التكامل التام فيها بينها. وسوف نستخدم مسمى الجماعة الاقتصادية الأوربية عند الإشارة للتكامل الأوربى فى مرحلة ما قبل التكامل التام وهى بداية من عام ١٩٩٣ م ، ثم نستخدم مسمى الاتحاد الأوربى للفترة ما بعد عام ١٩٩٣.

أما المنهج الثانى الذى اتبعته دول التكامل الأوربية فهو التوسع الأفقى ، حيث انضمت ثلاث دول فى الأول ، وكذلك تسع دول فى التوسع الثانى ليبلغ عدد الدول ١٢ دولة ، ثم انضمت ثلاث دول أخرى فى التوسع الثالث ، وفى التوسع الرابع انضمت عشر دول وبذلك يصبح عدد أعضاء الاتحاد الأوربى ٢٥ دولة. وبذلك أصبحت معظم الدول الأوربية أعضاء فى الاتحاد الأوربى.

٣/٧- مرحلة الجماعة الاقتصادية الأوربية :

يعتبر قيام الجماعة الاقتصادية الأوربية التى كان يطلق عليها فى البداية السوق الأوربية المشتركة ثم أصبح يطلق عليها الآن الاتحاد الأوربى من أهم الأحداث الاقتصادية فى أوربا بل وفى العالم بعد الحرب العالمية الثانية ، لأنها مهدت الطريق للوحدة الأوربية التى بدأت فى عام ١٩٩٣م. ويحرك السعى نحو الوحدة الأوربية العديد من الدوافع ، منها ما هو عسكرى متمثلا فى الدفاع عن أوربا ومنع قيام حروب بين دولها مرة أخرى ، ومنها ما يتعلق بالانتعاش الاقتصادى والرخاء ، والتنمية الاجتماعية ، والاستقرار الداخلى ، والاقتناع بأن الدولة ككيان منفرد لم تعد قادرة على ضمان الاستقلال وتوفير الرخاء بالقدر المطلوب.

وقد سبق إنشاء الجماعة الاقتصادية الأوربية بعض الخطوات نحو الوحدة الأوربية تمثلت فى الاتفاق الجمركي الذى وقعته دول البنولوكس وهى بلجيكا وهولندا ولوكسمبرج فى سنة ١٩٤٧ ، وكان قد سبق ذلك اتفاقا نقديا بين هذه الدول سنة ١٩٤٣ ، واتفاق جمركى فى عام ١٩٤٥م.

وفى يونيو ١٩٤٧ ، اقترح مارشال وزير خارجية أمريكا مشروعا لإنعاش أوربا تقدم بموجبه أمريكا مساعدات اقتصادية لدول أوربا بشرط أن تقوم دول أوربا بالتعاون الوثيق فيما بينها لحل المشكلات التى تواجهها. وقد وافقت على هذا الاقتراح ١٧ دولة فى مؤتمر عقد فى باريس وأسفر ذلك المؤتمر على إنشاء منظمة التعاون الاقتصادى الأوربى ، وقد امتد نشاط هذه المنظمة عام ١٩٦١ بحيث أصبحت تضم الدول الأوربية والولايات المتحدة الأمريكية وكندا وأصبحت تسمى منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية.

وفى عام ١٩٥٠ تم إنشاء إتحاد المدفوعات الأوربى لتسوية حقوق وديون الدول الأعضاء فى منظمة التعاون الاقتصادى الأوربى ، على أساس

متعدد الأطراف ، بدلا من إجراء تسويات ثنائية ، على أنه فى عام ١٩٥٨ أعلنت معظم الدول المشتركة فى منظمة التعاون الاقتصادى الأوربى حرية تحويل عملاتها إلى ذهب أو إلى دولارات بالنسبة لأرصدة غير المقيمين وعلى أثر ذلك حل محل اتحاد المدفوعات الأوربى ، الاتفاق النقدى الأوربى.

وبناء على مبادرة روبرت شومان وزير خارجية فرنسا فى ٥ من مايو ١٩٥٠ تم توقيع معاهدة إنشاء الجماعة الاقتصادية الأوربية للصلب والفحم فى ١٨ من أبريل ١٩٥١ من ست دول هى فرنسا والمانيا وايطاليا وبلجيكا ولكسمبرج وهولندا ، وبدأ تنفيذ هذه المعاهدة فى ٢٥ من يوليو ١٩٥٢م.

وفى سنة ١٩٥٧ عقد اجتماع فى روما من كل من فرنسا والمانيا وايطاليا وهولندا وبلجيكا ولكسمبرج ، وهى الدول الموقعة على معاهدة الجماعة الأوربية للصلب والفحم ، وأسفر هذا الإجتماع عن عقد معاهدتين ، الأولى عن الجماعة الاقتصادية الأوربية ، والثانية عن الجماعة الأوربية للطاقة الذرية، وذلك فى ٢٥ من مارس ١٩٥٧ على أن تدخلا فى التنفيذ ابتداء من أول يناير ١٩٥٨.

٧/٢/١- أهداف الجماعة الاقتصادية الأوربية:

والغرض من معاهدة روما تحقيق الوحدة الاقتصادية وتوثيق العلاقة السياسية بين الدول الأعضاء ، فتنص المادة الأولى من المعاهدة المنشأة للاتحاد على أن تعمل الجماعة من خلال إنشاء السوق المشتركة ، والتقريب بين السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء على تنمية الأنشطة الاقتصادية ، وتدعيم الاستقرار والتوسع المستمر والمتوازن فى رفع مستوى المعيشة ، وتوثيق العلاقات بين الدول الأعضاء.

ولتحقيق الأهداف التى ترمى إليها المعاهدة ، نصت المادة الثالثة من

المعاهدة على الإجراءات التي يتم اتباعها وفقا للتوقيت الزمني المحدد في المعاهدة ، وتتمثل هذه الإجراءات فيما يلي:

(أ) الغاء الضرائب الجمركية والقيود الكمية بين الدول الأعضاء بالنسبة للصادرات والواردات من السلع ، والغاء الإجراءات الأخرى التى لها نفس الأثر.

(ب) وضع تعريفة جمركية مشتركة ، وسياسة تجارية موحدة تجاه ، الدول الأخرى.

(ج) الغاء كافة العقبات التى تعترض حرية انتقال الأشخاص والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول الأعضاء.

(د) إتباع سياسة زراعية مشتركة.

(هـ) إتباع سياسة نقل مشتركة.

(و) إنشاء نظام يكفل حرية المنافسة فى السوق المشتركة.

(ز) إتباع الإجراءات التى تمكن من توحيد السياسات الاقتصادية فى الدول الأعضاء ويكفل علاج اختلال توازن ميزان المدفوعات.

(ح) التقريب بين التشريعات الداخلية للدول الأعضاء بالقدر اللازم لقيام السوق المشتركة.

(ط) إنشاء صندوق أوربى اجتماعى لزيادة فرص التشغيل للعمال ، والمساهمة فى رفع مستوى معيشتهم ، وكذلك إنشاء بنك أوربى للاستثمار لزيادة التوسع الاقتصادى.

(ي) إشراك الدول والأقاليم فيما وراء البحار مع الجماعة الأقتصادية الأوربية لزيادة التجارة ، وإتباع سياسة مشتركة لتنميتها اقتصاديا واجتماعيا.

وقد نصت المعاهدة على فترة انتقالية مدتها ١٢ سنة ابتداء من أول يناير ١٩٥٨ تم خلالها إنشاء السوق المشتركة بالتدريج ، وتقسم إلى ثلاثة مراحل مدة كل منها أربع سنوات. ويمكن أن تعدل مدة كل مرحلة. وقد نفذت المعاهدة فـــى كثير من الحالات قبل موعدها ، ومن ثم قـــرر مـــؤتمر القمـــة لرؤســـاء دول وحكومات أعضاء الجماعة الاقتصادية الأوربية الذى عقد فى لاهاى فى ديسمبر ١٩٦٩ انتهاء الفترة الانتقالية ابتداء من أول يناير ١٩٧٠.

وتم الغاء الضريبة الجمركية على التبادل السلعى بين دول الجماعة على عدة مراحل انتهت فى عام ١٩٦٨ ،وكذلك تم توحيد الضريبة الجمركية تجـــاه العالم الخارجى على ثلاثة مراحل انتهت فى عام ١٩٦٨.

وبالنسبة لانتقال العمل فقد تم تحرير انتقال عنصر العمل على مرحلتين الأولى من سبتمبر ١٩٦١ ، وحتى أبريل ١٩٦٤م. حيث كان يشترط لانتقـــال العمل الحصول على ترخيص مسبق ، على أن يكون للدولة المضيفة الحق أولا فى الإعلان عن الوظائف الخالية لمواطنيها لمدة ثلاثة أسابيع. ثم يتقدم بعد ذلك العمال من دول الجماعة.

والثانية بدأت من ١٩٦٤ وانتهت فى عام ١٩٦٧ ، وقد أصبح بمقتضى هذه المرحلة للعامل الذى يعمل سنتين متتاليتين فى إحدى الدول الأخرى ، الحق فى التقدم لأية وظيفة بها ، وتطبق عليه قواعد مواطنى هذه الدولة. وبانتهاء هذه المرحلة أصبح للعمال حرية الانتقال دون أية قيود ، أو الحصول على تصاريح داخل الجماعة الاقتصادية.

وبالتوقيع على اتفاقية ماستريخت فى عـام ١٩٩٢ م مـن قبـل دول الجماعة الاقتصادية الأوربية ، ما عدا الدانمارك التى رفض الشعب الدانمراكى قبولها ، دخلت الجماعة الاقتصادية الأوربية ابتـداءا مـن أول ينـاير ١٩٩٣م مرحلة جديدة من حياتها ، إذ ابتداء من أول يناير بدأت مرحلة الوحدة الأوربية من ثم تعتبر مسمى الجماعة الاقتصادية الأوربية إلى الاتحاد الأوربى.

٧/٢/٢- توسع الجماعة الاقتصادية الأوربية:

ظهرت الجماعة الأوربية إلى الوجود فى أول يناير ١٩٥٨م ، من ست دول هى فرنسا وألمانيا وايطاليا وهولندا وبلجيكا ولوكسمبرج ، وقـد توسـعت الجماعة الاقتصادية الأوربية ، أربع مرات كما يلى:

التوسع الأول للجماعة الاقتصادية الأوربية:

تقدمت بريطانيا فى أغسطس ١٩٦١ بطلب للإنضـمام إلـى الجماعـة الاقتصادية الأوربية ، ولكن بسبب مقاومة فرنسا فى عهـد ديجـول لإنضـمام بريطانيا، لم تتمكن من الانضمام فى ذلك الوقت ، ولكن عاودت بريطانيا التقدم بطلب للانضمام فى مايو ١٩٦٧ ، وكذلك ثلاث دول أخـرى أوربيـة ، هـى النرويج والدانمارك وايرلندا، وبدأت المفاوضات بـين الجماعـة الاقتصـادية الأوربية والدول الأربع فى ١٩٧٠ ، وانتهت بعقد اتفاق انضمامهم ووقع الاتفاق فى ٢٢ من يناير ١٩٧٢ على أن تبدأ عضويتهم ابتداء من أول يناير ١٩٧٣.

وقد وافق مجلس العموم البريطانى على الإنضمام للجماعة ، وكذلك أيد الاستفتاء فى كل من الدانمارك وايرلندا الانضمام ، ولكن أسفر الاسـتفتاء فـى النرويج عن رفض الشعب النرويجى للانضمام للجماعة ، وبذلك تكون الـدول الثلاث ، وهى بريطانيا وايرلندا والدانمارك هى الـدول التـى انضـمت إلـى الجماعة الاقتصادية مكونة بذلك التوسع الأول للجماعة الاقتصادية الأوربية.

التوسع الثانى للجماعة الاقتصادية الأوربية:

يتمثل التوسع الثانى للجماعة الاقتصادية الأوربية فى انضمام اليونان وأسبانيا والبرتغال ، فابتداء من نوفمبر ١٩٦٢ م ، أصبحت اليونان عضواً منتسبا بالجماعة الاقتصادية الأوربية ، وقد تضمنت اتفاقية انتساب اليونان للجماعة الالغاء الكامل للقيود التجارية بين اليونان والجماعة فى خلال فترة زمنية تقدر بـ ٢٢ سنة ، بالإضافة إلى تنسيق السياسات الزراعية والتمويلية والنقل بينها وبين الجماعة.

وفى الثانى عشر من يونيه ١٩٧٥ م تقدمت اليونان بطلب للانضمام إلى الجماعة الاقتصادية الأوربية ، وقد أسفرت مفاوضات الانضمام بينهما عن توقيع اتفاقية لإنضمام اليونان إلى الجماعة الاقتصادية الأوربية فى ٢٨ من مايو ١٩٧٩م ، وقد وافقت برلمانات دول الجماعة واليونان على الاتفاقية. وبذلك أصبحت اليونان العضو العاشر فى الجماعة الاقتصادية الأوربية ابتداء من أول يناير ١٩٨١ م ، وهى بذلك أول الأعضاء الثلاثة التى تمثل التوسع الثانى للجماعة الاقتصادية الأوربية.

وقد نصت اتفاقية انضمام اليونان للجماعة الاقتصادية الأوربية على فترة انتقالية لمدة خمس سنوات ، لكى يتكيف الاقتصاد اليونانى فيها مع اقتصاديات الجماعة الاقتصادية الأوربية المتقدمة عنه فى مراحل النمو ، بالإضافة إلى تقديم تسهيلات ومساعدات مالية لهذا الغرض إلى اليونان.

أما بخصوص انضمام كل من أسبانيا والبرتغال ، فقد تقدمت أسبانيا بطلب للانضمام فى يوليو ١٩٧٧ م ، وبدأت البرتغال المفاوضات مع الجماعة فى أكتوبر ١٩٧٨ م ، واستمرت المفاوضات حتى ١٢ يوليو ١٩٨٥م ، حيث تم التوقيع فى كلا من مدريد ولشبونة على اتفاقية انضمام كل من أسبانيا والبرتغال لعضوية الجماعة الاقتصادية الأوربية اعتبارا من أول يناير ١٩٨٦م ، وبذلك

أصبح عدد أعضاء الجماعة الاقتصادية الأوربية اثنتا عشر دولة.

ونصت اتفاقية انضمام كل من أسبانيا والبرتغال للجماعة علـى فتـرة انتقالية مدتها عشر سنوات من تاريخ انضمامهما ،وذلك بعمل ترتيبات كمرحلة أولى يتم فيها التمهيد لدخول اسبانيا والبرتغال للجماعة ، من خلال إقامة البنيـة الأساسية المطلوبة لذلك ، ويتبع ذلك المرحلة الثانية التى يتم فيها تطبيق نفـس السياسات والآليات الموجودة فى الجماعة الاقتصادية الأوربية.

وخلال هذه الفترة الانتقالية يكون لكلا من أسـبانيا والبرتغـال مطلـق الحرية فى تطبيق قيود كمية على عدد من المنتجات (فى ظل ظروف معينـة) التى تستوردها من الدول الأخرى ، وفى الفترة الانتقالية هـذه تطبـق اسـبانيا والبرتغال أسعارهما المحلية ، وليس أسعار الجماعة الأقتصادية الأوربية ، ويتم الغاء القيود التعريفية وغير التعريفية على التجارة بين الجماعة وكل من أسبانيا والبرتغال ، مع التزامهما بتطبيق التعريفة الجمركية الموحدة للجماعة تجاه الدول غير الأعضاء.

التوسع الثالث:

يمثل التوسع الثالث إلى إنضمام كل من النمسا وفنلنـدا والسـويد إلـى الاتحاد الأوربى فى عام ١٩٩٥ حيث تغير مسمى الجماعة الاقتصادية الأوربية ابتداء من أول يناير ١٩٩٣ إلى مسمى الاتحاد الأوربى ، وأصبح بـذلك عـدد أعضاء الاتحاد الأوربى خمسة عشر عضواً.

وكانت الدول الثلاث النمسا وفنلندا والسويد وهم أعضاء فـى المنطقـة الأوربية للتجارة الحرة ، قد انضموا مع باقى أعضائها وهم ايسلندا والنـرويج إلى الاتحاد الأوربى بدوله الإثنى عشر مع بداية عام ١٩٩٤ ليشكلا معاً المنطقة الاقتصادية الأوربية.

وبعد انضمام كل من النمسا والسويد وفنلندا إلى الإتحاد الأوربى يتبقـى فقط ايسلندا والنرويج وهم أعضاء فى المنطقة الاقتصادية الأوربية ، ولكن غير منضمين للإتحاد الأوربى.

التوسع الرابع:

يتمثل هذا التوسع فى إنضمام عشر دول أخرى للاتحاد الأوربـى هـى ليتونيا ، لاتفيا، استونيا ، المجر ، بولنـدا ، رومانيـا ، بلغاريـا، والتشـيك ، وسلوفاكيا، ومالطة ، وبذلك يصبح عدد أعضاء الاتحاد الأوربى ٢٥ دولة وهذا التوسع يضم فى غالبه دول من شرق أوربا.

٣/٢/٧- الكيان المؤسسى للجماعة الاقتصادية الأوربية:

تنص المادة ٢١٠ من معاهدة روما على أن يكون للجماعـة الأوربيـة الشخصية الاعتبارية ، وتنص كذلك معاهدة روما على أن تضـطلع بمسـئولية تنفيذها أربع هيئات رئيسية هى:

١- اللجنة التنفيذية (المفوضية الأوربية) :

تتكون اللجنة التنفيذية من ١٧ عضو ، ويتمتع أعضاء اللجنة باسـتقلال تام ولا يتلقون تعليمات من حكوماتهم.

وتختص اللجنة بتنفيذ المعاهدات وقرارات الهيئات الأخرى مثل مجلس الوزراء كما أنها فى نفس الوقت تقدم المقترحات ومشروعات القرارات إلى هذا المجلس.

تتولى اللجنة التنفيذية (المفوضية الأوربيـة) كـذلك ممارسـة وإدارة الأنشطة التى تقرها الجماعة الاقتصادية الأوربية ، مثـل السياسـة الزراعيـة الموحدة ، والسياسة الصناعية الموحدة ، وسياسـة صـناعة وتجـارة الحديـد والصلب وغير ذلك من السياسات.

كذلك تقوم اللجنة التنفيذية ، بتمثيل الجماعة الأوربية فى مراقبة وتنفيذ الاتفاقات التى تعقدها الجماعة فيما بينها أو مع الغير ، ولها حق مباشرة الإجراءات القانونية إذا حدثت مخالفة لهذه الاتفاقيات ، علاوة على تمثيل الجماعة الاقتصادية فى المفاوضات مع الغير ، ومن ثم فهى تعتبر المتحدث الرسمى للجماعة ، ومدة عضوية اللجنة أربع سنوات.

ب – مجلس الوزراء:

يتكون مجلس الوزراء من عضو من كل دولة طرف فى الجماعة توفده دولته لهذا الغرض ، ومفاد ذلك أن أعضاء المجلس يتلقون تعليماتهم من حكوماتهم.

وتؤخذ القرارات بأغلبية الأصوات ، وتختلف القوة التصويتية من دولة لأخرى ، فمثلا لأسبانيا (٨) أصوات والبرتغال واليونان لكل منهما (٥) أصوات، ولكل من ألمانيا وفرنسا وإيطاليا وبريطانيا عشرة أصوات ، ولكل من بلجيكا وهولندا (٥) أصوات لكل من الدانمارك وايرلندا (ثلاث) أصوات وللكسمبرج (صوتان).

ويتخذ مجلس الوزراء قراراته بناء على مقترحات اللجنة التنفيذية ، وبصدور قرارات مجلس الوزراء تصبح تشريعاته واجبة التنفيذ ويتولى رئاسة المجلس وزير إحدى الدول الأعضاء مرة كل ستة أشهر بالتناوب.

وابتداء من عام ١٩٧٠ م لجأ أعضاء الجماعة الاقتصادية الأوربية إلى أسلوب عقد مؤتمر لرؤساء الدول والحكومات لإتخاذ قرارات فى المسائل الهامة ثم تلى ذلك عقد مؤتمرات قمة فى أعوام ١٩٧٢ م ، وعام ١٩٧٣، ١٩٧٤ ، ومنذ عام ١٩٧٥ م بدأ مجلس القمة ينعقد ثلاث مرات فى العام كمجلس أوربى. وأصبح المجلس الأوربي هو أعلى سلطة ويقوم بعملية صنع القرار ، أى يقوم بوظائف السلطة التشريعية.

جـ- البرلمان الأوربى:

كما ذكرنا سابقا فإن مجلس الوزراء والمجلس الأوربى هى الجهة المناط بها وضع التشريعات للجماعة الاقتصادية الأوربية ، ولكن حتى يتعود المواطن الأوربى على الانتماء الأوربى ، تم إنشاء البرلمان الأوربى ، باختصاصات محدودة جداً فى وضع التشريعات. كخطوة أولى ثم مع الوقت يعطى مزيداً من الصلحيات فى وضع التشريعات.

ويتم انتخاب أعضاء البرلمان الأوربى كل خمس سنوات ، بانتخاب يتم فى دول الجماعة ، ويقوم البرلمان الأوربى بالرقابة على أعمال الهيئات الأوربية ، وله أن يسحب الثقة من اللجنة التنفيذية ، ولكن مجلس الوزراء لا يمكن أن يكون محلا لسحب الثقة ، فرقابة البرلمان الأوربى تنحصر فقط فى توجيه الأسئلة إليه، ويجوز للبرلمان الأوربى أن يصدر توجيه إلى اللجنة التنفيذية ، ولكن لا يجوز له إصدار توصية إلى مجلس الوزراء.

ومن أهم سلطات البرلمان الحالية ، الموافقة على مشروع الميزانية ، وتكاد تكون هذه السلطة هى الوحيدة التى اعطت له فى البداية ثم أعطى دوراً أكبر فى اتفاقية ماستريخت فى مجالات التعليم والبيئة والبحوث والمواصلات وغير ذلك.

د- محكمة العدل الأوربية:

تعين حكومات الجماعة الاقتصادية الأوربية أعضاء محكمة العدل الأوربية ، من بين الأشخاص المستقلين الذين تتوفر فيهم الصفات اللازمة للتعيين فى أعلى المناصب القضائية فى دولهم ، أو من المستشارين القانونيين ، الأمر الذى من شأنه اختيار قضاة من ذوى الخبرات فى مجالات أخرى تتمثل مهمتهم فى مراقبة تطبيق وتفسير القانون الاقتصادى أو الاجتماعى ، وتتكون المحكمة من ثلاثة عشر قاضيا وستة محامين.

وتختص المحكمة بتفسير التشريعات الصادرة عن الجماعة الاقتصادية كما تختص بفض المنازعات وإصدار الأحكام فى كل ما يتعلق بالتشريعات والتنظيمات الصادرة عن الجماعة.

ويتعين على المحاكم الوطنية الرجوع إلى محكمة العدل الأوربية ، إذا ما كان النزاع متعلقا بأحد التشريعات الأوربية ، وفى هذه الحالة تكون لأحكام محكمة العدل الأوربية حجية تفوق تلك الصادرة من المحاكم الوطنية وواجبة النفاذ ، سواء على الأفراد ، أو الهيئات بالدول الأعضاء، أوالمؤسسات الأوربية.

٤/٢/٧- أشكل العضوية فى الجماعة الاقتصادية الأوربية:

تأخذ العضوية فى الجماعة الاقتصادية الأوربية الأشكال التالية:

أ – العضوية الكاملة:

نصت المادة ٢٣٧ من معاهدة روما على أن يجوز لكل دولة أوربية أن تطلب الانضمام إلى عضوية الجماعة الأقتصادية الأوربية. وتقدم الدولة طالبة العضوية بطلبها إلى مجلس الوزراء ،ويصدر قراره فى ذلك بالإجماع بعد أخذ رأى اللجنة التنفيذية ، ويعقد اتفاق بين الجماعة الاقتصادية والدولة طالبة العضوية بشأن شروط الانضمام وما يستلزمه من تعديل المعاهدة. ويعرض الاتفاق على الدول المتعاقدة للتصديق عليه وفقا للأوضاع الدستورية فيها.

ب- الانتساب للدول ذات العلاقات الخاصة بالجماعة:

تنص المادة ١٣١ على موافقة الدول الأعضاء أن تنتسب إلى الجماعة الاقتصادية الأوربية الاقاليم والدول غير الأوربية. والتى لها علاقات خاصة مع أعضاء الجماعة الاقتصادية الأوربية. والهدف من الانتساب هو التنمية الاقتصادية والاجتماعية لهذه الأقاليم والدول ، وإنشاء علاقات اقتصادية وطيدة بينها وبين الجماعة.

وتطبيقا لهذا النص عقدت الجماعة الاقتصادية الأوربيـة اتفاقـا مـع المستعمرات الأفريقية السابقة فى ٢٥ من مارس ١٩٥٧ لمدة خمس سـنوات ، وحينما حصلت هذه الاقاليم على الاستقلال فى الستينات ، عقدت معها الجماعة ما سمى باتفاق باوندى الأول ، على أن ينفذ فى أول يونيو عـام ١٩٦٤ لمـدة خمس سنوات، وجدد هذا الاتفاق بياوندى الثانى ودخل حيز التنفيذ فى أول يناير عام ١٩٧١م.

وعند انضمام بريطانيا للجماعة الاقتصادية الأوربية فى عام ١٩٧٣م ، قررت بعض دول الكومنولث النامية الانضمام إلى اتفاقية ياوندى ، وشـاركهم فى ذلك بعض دول أفريقيا الأخرى لتكوين مجموعة من دول أفريقيا والكاريبى والهادى لتتفاوض مع الجماعة كهيئة مفاوضات مشتركة ، وتسعى إلـى عقـد اتفاق أشمل. ويمثل ذلك تطوراً لاتفاقيات الانتساب مع الـدول التـى تربطهـا علاقات خاصة مع الجماعة الاقتصادية لتأخذ شكل اتفاقية خاصة مع مجموعـة من الدول.

وترتب على هذه المفاوضات توقيع اتفاقية لومى فى توجو عام ١٩٧٥م مدتها خمس سنوات ، وتم تجديد هذه المعاهدة بمعاهدة لومى الثانية فـى عـام ١٩٧٩ ، ثم جددت هذه الاتفاقية بمعاهدة لومى الثالثة عام ١٩٨٤ ، وضمت ٦٦ دولة من أفريقيا والكاريبى والهادى. وأهم بنود هذه لاتفاقيـة مـنح تفضـيلات تجارية فى أسواق الجماعة لمنتجات الدول المشاركة فى الاتفاقية ، مـع تقـديم تسهيلات ومعونات مالية من دول الجماعة إلى هذه المجموعة من الدول.

ولقد تطورت النظرة إلى الإنتساب ، فقد هاجمته بعض الدول فى البداية من منطلق سياسى على أساس أنه صورة جديدة من صور الاستعمار.

وقد أطلق على الاتفاقات التى توقع بناء علـى المـادة ٢٣٨ اتفاقيـات التعاون بدلا من اتفاقيات الانتساب.

جـ- الاتفاقات التجارية:

تبرم الجماعة الاقتصادية الأوربية اتفاقيات تجارية مع دول أخرى تتضمن مزايا متبادلة لتخفيض الضرائب الجمركية ، ويعنى ذلك أن هذه الاتفاقات تشمل جانب المبادلات التجارية فقط. ومثال ذلك الاتفاق الذى عقدته الجماعة الاقتصادية الأوربية مع الصين فى عام ١٩٧٨م.

٥/٢/٧- السياسة المتوسطية للجماعة الاقتصادية الأوربية:

١- مفهوم السياسة المتوسطية:

ينصرف مفهوم السياسة المتوسطية للجماعة الاقتصادية الأوربية إلى مجموع مواقفها واتجاهاتها واتفاقياتها ، والتى تخص الدول الشاطئية الواقعة على حوض البحر المتوسط ، سواء شمالا أو شرقا أو جنوبا ، والتى تكون من غير أعضاء الجماعة الاقتصادية.

ويبلغ عدد هذه الدول سبعة عشر دولة وهى البانيا والجزائر ومصر وقبرص واسرائيل والأردن ولبنان وليبيا ومالطة والمغرب وسوريا وتونس وتركيا ويوغسلافيا (سابقا). وقد انضمت مالطة وقبرص إلى الاتحاج الأوربى وتسعى تركيا إلى الانضمام فى المستقبل.

وتهدف السياسة المتوسطية إلى المساهمة فى تنمية الدول المتوسطية اقتصاديا واجتماعيا ، من خلال التعاون الاقتصادى ، وتشجيع كل من الاستقرار الاقتصادى والسياسى فى المنطقة. ويهدف كذلك إلى تحقيق الأمن والسلام الدائمين فى المنطقة. بالإضافة إلى ربط هذه الدول بأسواق الجماعة الاقتصادية من خلال العلاقات التجارية.

ب- تطور السياسة المتوسطية:

لقد غاب مفهوم السياسة المتوسطية تماما عن اهتمامات مشرعى معاهدة

روما على الرغم من أن المغرب وتونس وليبيا ورد ذكرهم فى المعاهدة ، ولكن ليس كدول متوسطية ، لكن كدول تربطهم علاقات خاصة بالدول الأعضاء فى الجماعة ، وكذلك شاركت الجزائر فى الجماعة ، واستفادت من صندوق التنمية ليس كدولة عضو وإنما كاقليم من فرنسا ، لأنها كانت واقعة فى تلك الفترة تحت الإحتلال الفرنسى.

وفى مايو ١٩٦٤ قدمت ايطاليا مذكرة ، عرفت بالمذكرة الايطالية حاولت فيها صياغة مجموعة من المبادئ التى تنظم العلاقة بين الدول المتوسطية من جانب ، والجماعة الاقتصادية من جانب آخر ، ولكن لم يستجيب مجلس الجماعة مع هذه المذكرة ، نظرا لاختلاف المصالح السياسية والاقتصادية داخل الجماعة الاقتصادية تجاه الدول المتوسطية ، مما أثار المصاعب فى وجه وضع إطار موحد للتعامل مع هذه الدول ، الأمر الذى ترتب عليه عقد اتفاقيات جزئية قصيرة الأجل ، فعقدت الجماعة الاقتصادية اتفاق مع اليونان فى عام ١٩٦١ ، وكذلك وقعت مع تركيا فى عام ١٩٦٣ ، وفى عام ١٩٦٤ وقعت الجماعة الاقتصادية اتفاق تفضيلى تجارى مع لبنان وآخر مع اسرائيل فى عام ١٩٦٥م.

وفى عام ١٩٦٩ م عقدت اتفاقية انتساب بين كل من المغرب وتونس والجماعة الاقتصادية الأوربية ، وكذلك مع يوغسلافيا(سابقا) فى عام ١٩٧٠ ، وكذلك مع اسبانيا فى عام ١٩٧٢.

وعقدت مصر اتفاقا مع الجماعة الاقتصادية الأوربية عام ١٩٧٢ ، وكذلك أبرمت قبرص اتفاقا مع الجماعة فى نفس العام.

وابتداء من عام ١٩٧٢ بدأت الجماعة الاقتصادية تدرك أهمية وجود سياسة عامة للجماعة تجاه دول البحر المتوسط ، الأمر الذى ترتب عليه تقديم

اللجنة التنفيذية اقتراحا بالتدرج فى إقامة منطقة للتجارة الحرة ، تربط كل الدول المتوسطية بالجماعة الاقتصادية ، وفى نوفمبر من نفس العـام وافـق مجلـس وزراء الجماعة الاقتصادية على السياسة المتوسطية والتى تتمثل عناصرها فيما يلى:

- الغاء القيود التعريفية بالنسبة للمنتجات الصناعية.
- الغاء القيود على جزء هام من المنتجات الزراعية.
- تطوير التعاون بحيث يشمل كل من أسلوب التعـاون وحمايـة البيئـة والمساعدات المالية ، وتهيئة ظروف أفضل لتوظيف العمال المهاجرين.

وفى يونيو ١٩٧٣ م أعطت اللجنة تفويضا لفتح الحوار مـع أسـبانيا واسرائيل والمغرب وتونس والجزائر فى إطار السياسة المتوسـطية ، والتـى وافقت عليها الجماعة الاقتصادية الأوربية ، وعقدت الجماعة اتفاقا منفردا مـع كل دولة على حدة فى عام ١٩٧٦ ، وذلك من منظور اقامة منطقة حرة.

وعقدت الجماعة الاقتصادية فى عام ١٩٧٧ اتفاق مع كل من سـوريا ولبنان ومصر والأردن كل على حدة ، وتشمل هذه الاتفاقيات تخفيضـات فـى الضرائب الجمركية على السلع المتبادلة ، كذلك تشمل مساعدات مالية ، وهكذا تم تعميم اتفاقيات التعاون بين الجماعة الاقتصادية الأوربية ودول منطقة البحر المتوسط فى إطار السياسة المتوسطية.

جـ - دوافع السياسة المتوسطية:

تتعدد العوامل التى دفعت الجماعة الاقتصادية الأوربية نحو تبنى سياسة موحدة تجاه دول البحر المتوسط ، ولعل أهم هذه العوامل ، العوامل التاريخيـة والثقافية التى تربط بين دول الجماعة من جانب ودول المتوسط من جانب آخر. ومن بين هذه العوامل أيضا العوامل الاستراتيجية متمثلا فى الامتداد الجغرافـى للبحر المتوسط ، من حيث أنه يربط بين الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأوربا ،

وبذلك يعتبر ممراً لجزء كبير من واردات الجماعة الاقتصادية مــن البتــرول والمواد الأولية ، وكذلك لصادراتها. فضلا عن أن حجم التبادل التجــارى بــين دول الجماعة والدول المتوسطية يتجاوز فى أهميته ومداه حجم المبادلات بــين دول الجماعة والولايات المتحدة ، كما يمثل حجم التبادل التجــارى بــين دول المتوسط والجماعة أكثر من ثلاثة أضعاف حجم التبــادل التجــارى بــين دول الجماعة وأمريكا اللاتينية.

وتعتبر الاستثمارات الضخمة للجماعة الاقتصادية فى دول المتوسط من العوامل التى تزيد من أهمية دول المتوسط للجماعة الاقتصادية ، بالإضافة إلى وجود أكثر من ثمانية ملايين من العمال المهاجرين مــن دول المتوســط فــى الجماعة ، علاوة على أن الموارد السياحية من الســائحين القــادمين مــن دول الجماعة تعتبر موردًا هاما لأغلب دول المتوسط ، وكذلك تمثل مشكلات تلــوث البيئة ومحاولة إيجاد الحلول لها مسألة حيوية تستدعى تعاون كافة الأطراف فى حلها.

فإذا أضفنا إلى ما سبق ، العوامل السياسية المتمثلة فــى الصــراعات الاقليمية والعالمية ، وما يجرى الآن على الساحة الدولية ، وما جرى عليها من أحداث ، كل ذلك وغيره دفع الجماعة الاقتصادية الأوربية إلى تبنــى السياســة المتوسطية الموحدة.

٦/٢/٧- السياسة المتوسطية الجديدة:

كلف المجلس الأوربى اللجنة الأوربية بإعداد تصــور جديــد لسياســة الحماية الأوربية تجاه الدول المتوسطية غير الأعضاء فى الجماعة ، وقــد تــم إعداد هذا التصور وتقديمه إلى اجتماع قمة استراسبرج فى ديســمبر ١٩٩٠ ، ويتضمن ما يلى:

- وضع استراتيجية شاملة لسياسات الجماعة تجاه دول حــوض البحــر المتوسط خلال الفترة من ١٩٩٢ – ١٩٩٦م.

- تحدد الإطار العام للسياسة المتوسطية الجديدة فيما يلى:

- تقوية الروابط بين كل من الجماعة الأوربية ودول البحر المتوسط التى تهدف إلى زيادة معدلات التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
- التأكيد على حقوق الإنسان وتعدد الأحزاب.
- دعم الجماعة للجهود التى تقوم بها المؤسسات المالية الدولية لتنفيذ برامج الإصلاح الاقتصادى فى دول حوض البحر المتوسط.
- المساعدة فى حل مشكلة المديونية الخارجية وضرورة استمرار الأعضاء فى تقديم قروض تجارية تجاه الدول ذات الدخل المتوسط التى تستطيع الوفاء بخدمة ديونها دون اللجوء إلى إعادة جدولة ديونها، كذلك إجراء المشاورات مع الدول المدينة وذلك لمساندة الجهود التى تبذل من خلال نادى باريس ولندن.
- تقوم الجماعة بإجراء مشاورات مكثفة لمواءمة سياستها ، تجاه دول حوض البحر المتوسط مع سياستها تجاه دول منطقة التجارة الحرة الأوربية ، وبعض دول غرب وشرق أوربا.

أدوات السياسة المتوسطية:

يتم تنفيذ السياسة المتوسطية من خلال عدد من الأدوات كما يلى:

فى مجال التجارة:

- وضع ترتيبات تتيح حرية دخول المنتجات النسيجية تدريجيا إلى أسواق الجماعة الأوربية ، وذلك بما يتمشى مع نتائج جولة أورجواى.
- زيادة الحصص المحددة لبعض السلع الزراعية تدريجيا ، مع توسيع الفترات الزمنية.
- العمل على تحرير التجارة فيما بين دول حوض البحر المتوسط.
- اتاحة الفرصة لدخول صادرات دول حوض البحر المتوسط إلى دول منطقة

التجارة الحرة الأوربية ، ودول شرق أوربا بنفس المزايا الممنوحة من المجموعات الأوربية.

التعاون المالى:

ترى اللجنة الأوربية أنه يجب تطبيق الإجراءات التالية:

- دعم التعاون فيما بين دول حوض البحر المتوسط ، وذلك من خلال الأدوات التالية:
  - دعم المشروعات التى لها أهمية بالنسبة للتعاون الاقليمى (مثل النقل).
  - تقديم المساعدات الفنية لمشروعات التعاون الاقليمى.
  - تقديم دعم لأسعار الفائدة للقروض ، التى يقدمها بنك الاستثمار الأوربى لمشروعات التعاون الاقليمى.
  - تطوير قطاع الأعمال ، وذلك بتوفير المناخ الملائم لجذب الاستثمارات وتعبئة الموارد المحلية.
  - تنمية الموارد البشرية.
  - تجديد البروتوكولات المالية.

وقد اتخذ المجلس الأوربى خلال اجتماعه عدة قررات تغطى السياسة المتوسطية ، وتضمنت ما يلى:

١- تحديد المبالغ الإجمالية للسياسة المتوسطية الجديدة خلال الفترة من ١٩٩٢ – ١٩٩٦ بإجمالى ٤٤٠٥ مليون وحدة نقد أوربية ، وتعطى هذه المبالغ لكل من دول المغرب وهى تونس والمغرب والجزائر ، ودول المشرق وهى مصر والأردن وسوريا ولبنان واسرائيل ، ولا يشمل القرار كل من مالطة وقبرص ويوغسلافيا(سابقا) وتركيا ، وذلك لأن هذه الدول تعامل معاملة مختلفة.

٢- تقوم اللجنة الأوربية بإعداد الخطوات التنفيذية للتعاون الاقليمى.

٣- الموافقة على الجزء الخاص بالتجارة مع دول حوض البحر المتوسط بعد إدخال التعديلات عليه.

٤- أصدر المجلس إعلانين الأول خاص بالديمقراطية والثانى خاص بالبيئة.

إقامة منطقة للتجارة الحرة بين الاتحاد الأوربى والدول المتوسطية:

بدأ الاتحاد الأوربى فى الاتجاه نحو إقامة منطقة للتجارة الحرة بين الاتحاد الأوربى من جانب ، والدول المتوسطية كل على حدة من جانب آخر ، وذلك لزيادة اتساع الأسواق من ناحية ، وزيادة قدرته على مواجهة المنافسة الشديدة من دول باقى الكيانات الاقتصادية الأخرى ، مثل أمريكا واليابان فى المنطقة المتوسطية.

ولا شك أن إقامة مثل تلك المنطقة سيترتب عليه كثيرا من الآثار الإيجابية والسلبية على الدول المتوسطية ، فمن المزايا الإيجابية فتح سوق ضخم أمام الصادرات من الدول المتوسطية ، وزيادة حجم الاستثمارات الأوربية فى المنطقة ، بالإضافة إلى ارتفاع جودة المنتجات المتوسطية ، نظرا لزيادة درجة المنافسة بعد أقامة منطقة التجارة الحرة مع الاتحاد الأوربى ، أما الآثار السلبية فتكمن فى أن عدد كبير من منتجات دول البحر المتوسط تحصل فى أسواق الاتحاد الأوربى على معاملة تفضيلية حاليا ، بينما لا تحصل سلع الاتحاد الأوربى على تلك المعاملة التفضيلية ، عند دخولها أسواق دول حوض البحر المتوسط ، ومن ثم فإن إقامة منطقة التجارة الحرة ستؤدى إلى حصول سلع الاتحاد على مزايا عند دخولها أسواق الدول المتوسطية دون حصول هذه الدول على مزايا إضافية. بالإضافة إلى فقد إيرادات الضرائب الجمركية التى تفرضها الدول المتوسطية على الواردات من الاتحاد الأوربى ، وكذلك فإن بعض الصناعات فى الدول المتوسطية سوف تعانى من المنافسة التى تواجهها من الصناعات المماثلة فى دول الاتحاد ، نظرا لتمتعها بالتقدم التكنولوجى لصناعات الاتحاد.

والآلية التى ينفذ بها الاتحاد الأوربى إقامة المنطقة الحرة هى اتفاقيات المشاركة التى يعقدها مع الدول المتوسطية ، حيث تم عقد اتفاقيات للمشاركة مع تونس والمغرب واسرائيل ، وتقوم هذه الاتفاقيات على التحرير التدريجى للتجارة وتشجيع الاستثمار الأجنبى ، وتطبيق قواعد حماية الملكية الفكرية والمنافسة الحرة ، وتحرير التجارة فى الخدمات ، وحرية انتقال رأس المال ، وكذلك التعاون الاقتصادى والاجتماعى والثقافى والمالى.

٣/٧- مرحلة الاتحاد الأوربى واتفاقية ماستريخت :

استطاعت الجماعة الاقتصادية الأوربية أن تحقق إنجازات فى مجالات التكامل الاقتصادى لم يستطع أى نموذج آخر للتكامل تحقيقها ، فقد نجحت فى إلغاء كافة الضرائب الجمركية والقيود الكمية على التجارة بين الدول الأعضاء، كذلك وضعت تعريفة جمركية موحدة تجاه العالم الخارجي ، وذلك من أول يوليو ١٩٦٨. ولكن على الرغم من النجاحات الكبيرة التى حققتها إلا أنه لم تتمكن من خلق سوق موحدة كما كانت تهدف ، ويرجع ذلك إلى عوامل عديدة لعل من أهمها:

- اختلاف إجراءات الجمارك.
- اختلاف الشروط الصحية.
- اختلاف فى بعض المواصفات القياسية.
- الاحتلاف فى نظم الضرائب.

وترتب على ذلك أن سعت دول الجماعة الاقتصادية الأوربية البحث عن نظام يمكن من خلاله استكمال خطوات التكامل الاقتصادى بين الدول الأعضاء. ولذلك أعدت المفوضية الأوربية بناء على تكليف من المجلس الأوربى فى يونيو ١٩٨٥ الكتاب الأبيض White paper الذى وضع برنامج عمل متكامل وإطاراً زمنيا لتنفيذ السوق الأوربية الموحدة ، وقد تضمن الكتاب ٣٠٠ توجيه أو إجراء

تم تخفيضها فيما بعد إلى ٢٨٥ توجيه أو إجراء. وتهدف هذه التوجيهات أو الإجراءات إلى تحديد الأدوات والوسائل التى تكفل إقامة نظام اقتصادى أوربى موحد ، والغاء كافة القيود الاقتصادية والتجارية ، كذلك إزالة جميع العوائق العينية والمالية بين دول الجماعة بنهاية عام ١٩٩٢م. وبدخول دول الجماعة الاقتصادية الأوربية هذه المرحلة تعتبر المسمى إلى الاتحاد الأوربى.

وأصبح بذلك الكتاب الأبيض أساسا لتعديل أحكام إتفاقية روما بموجب القانون الذى أطلق عليه Single European Act ، وتهدف إقامة السوق الأوربية الموحدة إلى مايلى:

- خلق سوق تجارية موحدة ذات قدرات إنتاجية أكثر كفاءة وطاقة استيعابية ضخمة بدون حواجز حدودية والغاء وإزالة القيود الكمية والتعريفية والتمييزية فيما بين الدول الأعضاء.
- تأكيد مبادئ اقتصاديات السوق الحر القائم على تفاعل آليات السوق ، واحترام مبدأ المنافسة وزيادة قدرة المنتجات على المنافسة فى الأسواق الدولية.
- انتقال الجماعة الاقتصادية الأوربية من مرحلة التكامل والتنسيق إلى مرحلة الإنتاج الفعلى بما يسهل الاستخدام الأمثل للطاقات والموارد وبما يعزز من زيادة معدلات النمو الاقتصادى والعلمى والاجتماعى والثقافى.
- الاستعداد لدخول القرن الحادى والعشرين بشكل يسمح لأوربا بأن تقوم بدور أكثر فعالية فى كافة المجالات.

وتتمثل أهم إجراءات تنفيذ السوق فيما يلى:

- الغاء الحواجز الإدارية والمتمثلة فى إجراءات التفتيش عند حدود الدول الأعضاء والإجراءات الجمركية للسلع.

- الغاء الحواجز الفنية والمقصود بها اختلاف المواصفات الفنية للسلع بين دولة وأخرى ، وتعدد التشريعات التى تتبعها دول المجموعة ، مثل اختلاف الشروط الصحية والأمن القومى والبيئة وإجراءات الفحص والمطابقة وغيرها.
- تحرير انتقال رؤوس الأموال بين الدول الأعضاء وذلك من خلال:
  - تدعيم نظام النقد الأوربى بما يسمح باستقرار أسعار العملات.
  - توحيد أنظمة التشريعات المتعلقة بمعاملة رؤوس الأموال بالدول الأعضاء.
  - اتخاذ الإجراءات المكافحة للتهرب الضريبى.
  - الغاء الرقابة على النقد وإزالة كافة العقبات المالية والإدارية التى تحول دون حرية انتقال رؤوس الأموال.
- تحرير انتقال الخدمات ، وتشمل الخدمات المالية وخدمات النقل البرى والجوى وخدمات الاتصالات من بريد وبرق وهاتف.
- كما تضمنت وثيقة تعديل اتفاقية روما عددا من الإجراءات الأخرى من أهمها:
  - فى المجال الاقتصادى والنقدى تتعاون الدول الأعضاء من أجل تحقيق الاستقرار الاقتصادى والنقدى.
  - أسلوب اتخاذ القرارات والتعاون بين أجهزة الجماعة.

أعطت وثيقة التعديل صلاحيات أوسع للبرلمان الأوربى الذى كانت تقتصر صلاحياته على اعتماد الميزانية فقط ، فاصبحت موافقته شرطا ضروريا لعقد اتفاق للتعاون الاقتصادى مع الدول الأخرى،وكذلك انضمام الأعضاء الجدد، أو إجراء أى تعديل على اتفاقات الجماعة الاقتصادية الأوربية.

التعاون السياسى:

أضيف فصل جديد يختص بالتعاون والتنسيق السياسى بين الدول الأعضاء تجاه العالم الخارجى ، ويتضمن هذا الفصل على تشاور الدول الأعضاء فيما يتعلق بالسياسة الخارجية لاتخاذ موقف موحد ، ويجتمع وزراء خارجية الدول الأعضاء أربع مرات سنويا ، وذلك فى إطار التعاون السياسى الأوربى.

إتفاقية ماستريخت Maastricht Treaty :

وفى شهر ديسمبر ١٩٩١ ، عقد رؤساء دول وحكومات الجماعة الاقتصادية الأوربية اجتماعاً فى مدينة ماستريخت لبحث استكمال خطوات الوحدة السياسية والاقتصادية بين دول الجماعة وبذلك تعبر المسمى إلى الاتحاد الأوربى ، وقد انتهى اجتماع القمة إلى الموافقة على مشروع اتفاقيتين:

تتعلق الأولى بالوحدة السياسية ، وتتكون من ثلاثة أقسام:

القسم الأول : يتضمن النصوص الخاصة بتوسيع مسئولية مؤسسات الجماعة فى اللجنة الأوربية والبرلمان الأوربى مع اعطاءها دور أكبر فى مجالات السياسات الخاصة بالتعليم والبحوث وحماية البيئة والمواصلات وغيرها.

القسم الثانى: ويتعلق بالسياسات الخارجية المشتركة ومسائل الدفاع ويتضمن هذا القسم النصوص الخاصة باتخاذ القرارات بالأغلبية بالنسبة لتنفيذ الأنشطة ، كا يتضمن النصوص الخاصة بسياسة الأمن والدفاع المشترك بما فى ذلك أسس تكوين جيش أوربى مستقبلا.

القسم الثالث: ويتعلق بالتعاون فى مجالات أنشطة الشرطة والقضاء ، ويتضمن الاتفاق علىَ إنشاء قوة شرطة مشتركة.

وتتعلق الاتفاقية الثانية بالوحدة الاقتصادية والنقدية ، وتتضمن هذه الاتفاقية النص على مراحل قيام الوحدة النقدية كما يلى:

المرحلة الأولى:

تبدأ المرحلة الأولى من أول يوليو ١٩٩٠ م وتقوم دول الجماعة خلال هذه المرحلة بإتباع سياسات مالية ونقدية ، يترتب عليها خفض معدلات التضخم والتقلبات فى أسعار صرف العملات الوطنية لدول الجماعة ، تمهيدا لادماجها فى عملة واحدة ، والتحرر من كافة القيود وإجراءات الرقابة على النقد بما يكفل حرية انتقال رؤوس الأموال بين الدول الأعضاء.

وتهدف هذه المرحلة إلى تحقيق أكبر قدر من التنسيق والتجانس فى السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء ، والتنسيق بين بنوكها المركزية ، بما يمكن أن يؤدى مرحليا إلى نظام واحد للبنوك المركزية لدول الجماعة.

المرحلة الثانية:

وتبدأ هذه المرحلة فى الأول من يناير ١٩٩٧ ، حتى تتخذ كل دولة من الدول الأعضاء من السياسات ما يحقق أكبر قدر من الاستقلال للبنك المركزى فيها ، كما يتم فى هذه المرحلة أيضا إنشاء مؤسسة النقد الأوربية European Monetary Instite (EMI) والتى تتكون من رؤساء البنوك المركزية للدول الأعضاء ، وتولى ما يلى:

- تنسيق السياسات النقدية والمالية فى الدول الأعضاء.
- القيام بالدور الاستشارى للبنوك المركزية للدول الأعضاء.
- وضع الإجراءات اللازمة للقيام بالسياسة النقدية الموحدة فى المرحلة الثالثة والأخيرة.

المرحلة الثالثة:

وقد تحدد الأول من يناير ١٩٩٩ موعدا نهائيا لبدء المرحلة الثالثة من مراحل الوحدة النقدية وبدء التعامل بوحدة النقد الأوربية اليورو بدلا من عملات الدول الأعضاء ، وقيام البنك المركزى الأوربى European Central Bank (ECB) بتولى السياسة النقدية الموحدة للإتحاد الأوربى ، مستقلا عن الدول الأعضاء.

ومع نهاية عام ١٩٩٦ ، تنتهى مؤسسة النقد الأوربية من وضع النظام الأساسى للبنك المركزى الأوربى ، وإذا ما نجحت أغلبية دول الاتحاد (٨ دول على الأقل) مع نهاية عام ١٩٩٦ فى تقريب مستويات التضخم فيها وأسعار الفائدة وعجز الميزانية ، ونسبة الاقتراض الحكومى ، فإنه يمكن البدء فى المرحلة الثالثة من الوحدة النقدية والتعامل بوحدة النقد الأوربية.

هذا ، وقد تم استثناء بريطانيا واعطائها الحق فى عدم الدخول فى المرحلة الثالثة من مراحل الوحدة النقدية ، والغاء عملتها والتعامل بوحدة النقد الأوربية إلا بعد موافقة برلمانها ، وكذلك عارضت بريطانيا ذوبان دول الاتحاد فى وحدة سياسية واتحاد فيدرالى ، ونجحت فى الغاء عبارة "إن الهدف من اتفاقية الوحدة السياسية هو انشاء اتحاد فيدرالى" لكى يحل محلها عبارة "الاتجاه نحو تحقيق تعاون وثيق بين دول الاتحاد" ، كذلك رفضت بريطانيا إقامة قوة دفاع أوربية موحدة.

الفصل الثامن

التكامل الاقتصادى بين الدول الأخذة فى النمو

١/٨- مقدمة :

تتصف الدول الآخذة فى النمو بمجموعة من الخصائص ، تختلف عن تلك التى تتميز بها الدول المتقدمة ، من حيث التقدم الاقتصادى ، وتشابه هياكل الإنتاج ، وتوافر البنية الأساسية ، ومرونة الجهاز الإنتاجى ، الأمر الذى يجعل الدول الآخذة فى النمو نماذج اقتصادية لها خصوصيتها. ومن ثم فإن السياسات والنماذج التى قد تحقق نجاحا فى الدول المتقدمة ، قد لا تحقق نفس النجاح فى الدول الآخذة فى النمو. ومن هنا فإن التكامل الاقتصادى بصوره وأشكاله التى تم دراستها بالنسبة للدول المتقدمة ، قد لا يمثل الأسلوب الأمثل الذى تأخذ به الدول الآخذة فى النمو ، وبذلك فإن نموذج التكامل الإنمائى ، لابد وأن يتلاءم مع اقتصاديات الدول النامية ، ومشاكلها والتحديات التى تواجهها على الساحة المحلية والدولية. الأمر الذى يترتب عليه ان نماذج التكامل الاقتصادى الاقليمى بين الدول المتقدمة لا تكفى لتحليل وتفسير ظاهرة التكامل الاقتصادى الأقليمى بين الدول الآخذة فى النمو.

ولم يحظ التكامل الاقتصادى بين الدول الآخذة فى النمو ، إلا بقليل من الاهتمام من جانب النظرية التقليدية للاتحادات الجمركية ، حيث ركزت النظرية التقليدية على المكاسب الناجمة عن التغيرات فى نماذج التجارة القائمة وافترضت التوظف الكامل ، وأن حجم الموارد معطاة. وبصرف النظر عن الضريبة الجمركية ، فقد افترضت النظرية التقليدية أن الأسعار المحلية تعكس تكلفة الفرصة البديلة ، ويقوم السوق بتخصيص الموارد ، ومن ثم لم تظهر الحاجة إلى التدخل الحكومى فى النشاط الاقتصادى.

وتتطلب الإجابة على التساؤل الخاص بمدى ملاءمة النظرية للدول الآخذة فى النمو ، الأخذ فى الاعتبار نقطتين رئيسيتين:

الأولى: إلى أى مدى تساعد خصائص الدول الآخذة فى النمو خلق التجارة.

الثانية: ما إذا كان خلق التجارة معياراً يمكن أن يقيم به التكامل الاقتصادى فى الدول الآخذة فى النمو.

ويظهر خلق التجارة بصورة أكبر عندما تمثل التجارة الخارجية للأعضاء نسبة أقل من أنتاجهم المحلى ، وفى نفس الوقت ترتفع نسبة التجارة الخارجية مع الأعضاء المتوقعين.

وعندما تمثل التجارة الخارجية أهمية نسبية للإنتاج المحلى ، فإن التكامل الاقتصادى يقدم مجالا أوسع لخلق التجارة البينية بين دول التكامل، وذلك لإحلال المنتجات منخفضة التكلفة من دولة عضو محل المنتجات مرتفعة التكلفة المحلية.

وكذلك عندما تنخفض أهمية التجارة الخارجية مع الدول غير الأعضاء فى التكامل الاقتصادى ، فيترتب على ذلك انخفاض تأثير التكامل الاقتصادى على تحول الواردات إلى الدول المرتفعة التكلفة داخل منطقة التكامل.

وإذا فحصنا الشروط التى تدعم أو تساند خلق التجارة ، فنجد أنها غير متوفرة فى الدول الآخذة فى النمو ، أو يوجد نقيضها تماما فى تلك الدول ، نظرا لارتفاع نسبة تجارتها الخارجية إلى إنتاجها المحلى ، كما تمثل تجارتها مع الدول الأعضاء نسبة ضئيلة من إجمالى تجارتها الخارجية. كما تعتمد الدول الآخذة فى النمو على تصديرها للمواد الأولية ، والتى لا تفرض عليها قيود أو رسوم جمركية مرتفعة فى السوق العالمى ، ومن غير المحتمل أن يؤثر التكامل الاقتصادى كثيرا على حجم الموارد التى يتم تخصيصها لإنتاج هذه السلع الأولية، ومن ناحية أخرى تتكون واردات الدول الآخذة فى النمو – بصفة رئيسية – من السلع الوسيطة وتامة الصنع ، والتى لا تنتجها الدول الآخذة فى

النمو على الإطلاق أو تنتجها على نطاق محدود.

وإذا ما طبقنا تحليل النظرية التقليدية على التكامل الاقتصادى بين الدول الآخذة فى النمو ، فإنه لن يترتب عليه مكاسب ، بل قد يترتب عليه تحقيق خسائر لها فيما عدا الدول الآخذة فى النمو التى قطعت مراحل متقدمة صوب التقدم الاقتصادى.

ولكى تقبل تلك النتيجة ، نفترض أن التكامل الاقتصادى بين الدول الآخذة فى النمو يترتب عليه مكاسب ناتجة عن التغيرات فى نماذج التجارة القائمة ، والتى تقوم على الهياكل الإنتاجية الموجودة فى تلك الدول.

ويعتمد التكامل الاقتصادى بين الدول الآخذة فى النمو أساسا على آثار خلق الأسواق الاقليمية ، والتى تعتبر من أهم المشكلات التى تواجه هذه الدول. والتى يترتب على اقامتها زيادة عرض ربحية الاستثمارات المحلية والأجنبية وكذلك تسمح بانتقال الموارد المعطلة بين الدول.

ولتقييم مزايا التكامل بين الدول الآخذة فى النمو ، لا نأخذ فى الحسبان فقط الآثار على نماذج الإنتاج والتجارة القائمين ، ولكن نأخذ كذلك الآثار المتوقع ظهورها فى حالة عدم إقامة التكامل ، ومن ثم تقوم الحجة الرئيسية للتكامل الاقتصادى بين الدول النامية على الرشادة الاقتصادية للهيكل الإنتاجى الذى سوف ينشأ نتيجة لهذا التكامل. ويعنى ذلك أنه كلما كان مستوى التنمية المتحقق للدول الأعضاء قبل التكامل منخفضا ، كلما زادت أهمية المكاسب من الهيكل الإنتاجى الذى سوف ينشأ نتيجة لهذا التكامل.

ويعتمد التكامل الاقتصادى على حجة أو أكثر من الحجج المؤيدة للحماية فى الدول الأعضاء ، وعلى وجه الخصوص الإحلال محل الواردات ، حيث

يترتب على التكامل تخفيض فى التكاليف ، وكذلك تحرير انتقال عوامل الإنتاج، وزيادة الاستثمارات ، ومن ثم زيادة الناتج والإسراع بمعدلات النمو الاقتصادى.

ومن دوافع التكامل كذلك حجة زيادة القوة التساومية لدول التكامل فـــى علاقتها الاقتصادية الخارجية ، عند تفاوضها كمجموعة مع باقى العالم ، ويعتمد نجاح التكامل الاقتصادى بين مجموعة الدول الآخذة فى النمو على مجموعة من العوامل منها:

- الأهمية النسبية للتصنيع فى الاقتصاد القومى.
- إمكانيات تصدير السلع الصناعية إلى الأسواق العالمية ، بالإضافة إلـــى الأسواق الاقليمية التى تتمتع بالحماية.
- اقتصاديات الحجم فى الصناعات التى يمكـــن أن تقـــوم فـــى المنطقـــة التكاملية.
- حجم الأسواق فى الدول الأعضاء.
- تكاليف نقل المواد الأولية والمنتجات تامـــة الصـــنع داخـــل المنطقـــة التكاملية.

٢/٨- أساليب التكامل الاقتصادى بين الدول الآخذة فى النمو :

يوجد ثلاث مناهج أو أساليب رئيسية للتكامل الاقتصادى بـــين الـــدول الآخذة فى النمو ، وقد يستخدم واحد منها أو أكثر فى نفس الوقت لتحقيق التكامل الاقتصادى بين هذه الدول ، وتتمثل أول هذه المناهج فى:

المنهج التقليدى: ويتضمن تحرير التجارة فى كل أو معظم المنتجات المتبادلـــة بين دول التكامل ، وذلك من خلال إقامة اتحادات جمركية أو منطقة للتجارة الحرة.

والمنهج الثانى ، هو الاتفاقية التكامليـــة Complementary agreement ،

ويتضمن تحرير التجارة لبعض الصناعات أو المنتجات القائمة فى ظل تخطيط محكم للإنتاج.

والمنهج الثالث هو المشروعات المشتركة ، ويأخذ شكل اتفاقيات بين دولتين أو أكثر لإقامة صناعات جديدة على أساس اقليمى.

ويركز منهج أو أسلوب تحرير التجارة على تحقيق الهدف مـن خـلال قوى السوق ، وذلك بالتفاوض على هيكل التعريفة الملائم ؛ والذى يحقق أهداف التكامل ، بينما يركز الأسلوبان الآخران على ما يلى:

أولا : يتم تحديد المدى الملائم للتخصص بين الصناعات القائمة ، أو الجديـدة على أساس دراسة تفصيلية للجدوى الاقتصادية والاجتماعية.

ثانيا: يتم استخدام أدوات عديدة مثل التعريفة الجمركية ، والحـوافز الماليـة والرقابة الإدارية لتحقيق وتنفيذ التغيرات المرغوبة فى نماذج الإنتاج.

والمدخل أو المنهج التقليدى للتكامل بين الدول الآخذة فى النمو يأخـذ – كما سبق القول – بتحرير التجارة السلعية بين الدول ، وذلك بإقامـة اتحـادات جمركية ، أو مناطق للتجارة الحرة ، وفقا لهذا المدخل تمت اتفاقيـات تكامـل عديدة بين الدول الآخذة فى النمو فى أفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية.

أما الاتفاقيات التكاملية والتى تمت على نطاق واسع فى رابطة أمريكـا اللاتينيـة للتجـارة الحـرة Latin American Free Trade Association (LAFTA) فيهدف إلى تشجيع التخصص بين عدد محـدود مـن المصـانع أو المنشآت القائمة ، أو عمليات الإنتاج لكى تسـتفيد مـن اقتصـاديات الحجـم ، والاستفادة من الطاقات الإنتاجية المتاحة إلى أقصى حد ممكن ، ولكن يعاب على هذا المدخل أو المنهج التعقد الذى يصاحبه فى النواحى الإداريـة والتنفيذيـة ،

وكذلك استغراقه لوقت طويل فى المفاوضات بين المنشآت والصناعات بعضها البعض.

والمدخل أو المنهج الثالث للتكامل بين الدول الآخذة فى النمو يأخذ شكل المشروعات المشتركة ، حيث يتم اتخاذ الإجراءات التى تشجع وتنظم الاستثمار فى صناعات تقوم على أساس اقليمى ، وتتمتع باقتصاديات الحجم لإشباع الطلب فى الدول الأعضاء ، وتصاحب اتفاقيات المشروعات المشتركة بين الدول الأعضاء تبنى أو وضع تعريفة جمركية ، أو اتخاذ إجراءات أخرى من شأنها ضمان تنفيذ ونجاح هذه المشروعات.

٣/٨- المشاكل التى تواجه التكامل الاقتصادى بين الدول الآخذة فى النمو:

يمكن حصر المشاكل التى تواجه التكامل الاقتصادى بين الدول الآخذة فى النمو فى ثلاث قضايا رئيسية هى:

١- التحقق من مجال ربحية التخصص بين الدول الأعضاء.
٢- إنشاء أو دعم الهيكل الإنتاجى الملائم.
٣- التوزيع العادل لمكاسب التكامل بين الدول الأعضاء.

وبعض هذه القضايا يمثل أهمية بالغة فى أى اتفاقية للتكامل ، ولكن البنيان الاقتصادى للدول الآخذة فى النمو يجعل هذه القضايا أكثر أهمية. ومن ثم يحدد ما هو شكل التكامل الملائم ، وغير الملائم بالنسبة للدول الآخذة فى النمو.

وتنشأ مشكلة التحقق من إمكانية الربح الناتج عن التخصص بين الدول الأعضاء ، عندما لا تعكس التكلفة النقدية ، التكلفة الاجتماعية الحقيقية ، نظرا لتعطل بعض الموارد ، واعتبارات الصناعة الناشئة ، ونقص العملات الأجنبية ومشكلات اختلال ميزان المدفوعات.

وعندما يعانى الاقتصاد من اختلالات عديدة تحول دون الاعتماد على جهاز الأسعار كدليل يمكن الاعتماد عليه لتحديد إمكانية الربح من التخصص، فإنه يمكن اللجوء إلى التقييم المباشر لأنواع التجارة والتنمية التى من الضرورى تشجيعها فى المنطقة التكاملية.

وقد تنشأ مشكلة إمكانية التحقق من ربح التخصص بين الدول سواء فى مجال التخصص فى الصناعات الجديدة ، أو من أثر تحرير التجارة على الصناعات القائمة ، وفى حالة انتشار الاختلالات ، لا يوجد ضمان ، أو توكيد بأن التجارة الحرة سيترتب عليها نتائج مفيدة بالنسبة لنماذج الإنتاج القائمة ، أو نماذج التجارة التابعة ، أو للتنمية الجديدة.

وتتمثل المشكلة الثانية فى إقامة أو تدعيم هياكل الإنتاج الملائمة للتكامل الإنتاجى ، نظرا لضآلة استفادة الدول الآخذة فى النمو من نموذج تحرير التجارة التقليدى – القائم على الغاء التعريفة الجمركية – وتوجد عوامل عديدة تعوق إقامة ، أو تدعيم وتنمية الهياكل الإنتاجية فى الدول الآخذة فى النمو منها:

- عدم توافر البنية الأساسية.
- عدم توافر وسائل الاتصالات والمواصلات بالدرجة الكافية سواء بين الدول الأعضاء ، أو بينها وبين العالم الخارجى.

فنجد على سبيل المثال ، أن تكلفة شحن القمح من أمريكا اللاتينية إلى أوربا ، أقل من نقله إلى بعض الدول الأخرى فى أمريكا اللاتينية نفسها. وكذلك نجد أن وسائل الاتصالات والمواصلات بين أفريقيا وأوربا أيسر وأسرع ، من بين الدول الأفريقية بعضها البعض. ومن ثم فإن التغلب على مثل هذه الصعوبات يساعد على إنشاء المشروعات المشتركة ، والنجاح فى إقامة سوق متكامل.

ولا تقتصر أهمية البنية الأساسية على تسهيل إقامة ، وإنشاء الصناعات الجديدة ، بل يزيد من فرص ربحيتها وتنميتها فى المستقبل ، بالإضافة إلى أن ذلك يساهم فى تطوير وتنمية الصناعات القائمة.

ومن الأهمية كذلك ، وضع مجموعة من الإجراءات والتدابير التجارية التى تؤدى إلى زيادة الربحية من المشروعات التكاملية المشتركة ، بالإضافة إلى إعطاء حوافز للاستثمار ، والسماح بحرية انتقال رؤوس الأموال بين الدول الأعضاء ، وأخيرا إقامة مؤسسات اقليمية للتنمية الصناعية مثل ، بنوك التنمية الاقليمية ومؤسسات التنمية الاقليمية.

أما المشكلة الثالثة فتتعلق بتوزيع المكاسب الناتجة عن التكامل الاقتصادى بين الدول الأعضاء.

من المعلوم أن الدول الآخذة فى النمو تقوم بحماية الإنتاج المحلى من خلال فرض القيود التعريفية وغير التعريفية ، الأمر الذى يباعد بين الأسعار المحلية والعالمية ، وتطلب المنتجات المحلية الحماية ، حتى وإن كانت قادرة على النفاذ إلى الأسواق العالمية ، ولا يعنى ذلك أن تكامل الأسواق بالنسبة لهذه المنتجات غير مرغوب فيه ، نظرا لأن التكلفة النقدية لها لا تعكس تكلفة الفرصة البديلة الحقيقية ، ولذلك فإن التكامل الاقتصادى بين الدول الآخذة فى النمو ، يترتب عليه تحويل التجارة أى إحلال واردات مرتفعة التكلفة من دولة عضو محل واردات منخفضة التكلفة من دولة غير عضو.

وزيادة الواردات مرتفعة التكلفة من الدولة العضو - تحويل التجارة- يترتب عليه تحقيق مكاسب لتلك الدولة ، ويمكن حساب تلك المكاسب بمقدار استهلاك تلك الواردات مرتفعة التكلفة ، وتساوى كمية الواردات فى الفرق بين أسعار الواردات من العالم الخارجى منخفض التكلفة ، وأسعار الواردات من

الدولة العضو مرتفعة التكلفة. ويترتب على زيادة تلك الواردات من الدولة العضو ، مكاسب تتمثل فى زيادة عوائد الإنتاج بها ، أو زيادة التوظف والأجور، أو مزيد من توازن الهيكل الإنتاجى ، أو زيادة احتياطيات الصرف الأجنبى ، أو إمكانية زيادة معدلات النمو الاقتصادى.

ولذلك يترتب على تحويل التجارة السابق الإشارة إليه ، تحقيق بعض الدول الأعضاء فى المنطقة التكاملية ، لمكاسب على حساب الدول الأخرى الأعضاء معها فى المنطقة التكاملية. ومن ثم يجب توزيع تلك المكاسب ، أو العوائد بين الدول الأعضاء بالطريقة التى تعطى كل دولة نصيب عادل من هذا العائد.

٤/٨- التكامل الاقتصادى العربى :

تواجه الدول العربية العديد من المشكلات الاقتصادية والاجتماعية ، بل والسياسية ، نظرا لأن أى دولة عربية منفردة لا تمتلك الهياكل الأساسية والمواد الأولية الكافية ، ولا وسائل الإنتاج اللازمة لمواجهة هذه المشكلات بالقدر الكافى لتنمية وتطوير اقتصادياتها.

ولقد جرت بعض المحاولات على طريق التكامل والتعاون الاقتصادى العربى منذ إنشاء الجامعة العربية ، وحتى قبل إنشاء الجامعة العربية ، كذلك وجدت أشكالا للتكامل الاقتصادى بين دولتين أو أكثر خارج نطاق الجامعة العربية.

ولكن المتبع لكل هذه المحاولات من التعاون والتكامل الاقتصادى بين الدول العربية ، يجد ضآلة نتائجها الايجابية ، إما لأسباب داخلية أو خارجية. ويتميز عالم اليوم بأنه عالم الكيانات الكبيرة ، فمع بداية عام ١٩٩٣ بدأت أوربا الموحدة ، وبالإضافة إلى تكتل أمريكا الشمالية من كندا وأمريكا والمكسيك ،

وتكتل جنوب شرق آسيا ، وغيرها من التكتلات التى تموح بها الساحة الدولية فى وقتنا الحاضر ، فإن الضرورة تحتم على الدول العربية السعى نحو التكامل الاقتصادى ، فى ضوء المتغيرات والظروف الداخلية التى تمر بها هذه الدول ، وبناء على المتغيرات الدولية. وسنحاول فى هذا القسم بيان أهمية التكامل للوطن العربى ، ثم محاولات التكامل التى تمت فى إطار الجامعة العربية وتلك التى تمت خارج إطار الجامعة العربية.

٨/٤/١- أهمية التكامل الاقتصادى العربى:

تعتبر اقتصاديات كل دولة عربية على حدة اقتصاد صغير الحجم ، رغم المستوى الذى بلغه عدد السكان فى بعضها ، ورغم المستوى الذى بلغه الناتج القومى فى بعضها الآخر. ومن ثم فإن التكامل الاقتصادى أصبح ضرورة ، إذا ما كانت الدول العربية تتطلع إلى اللحاق بركب التقدم العالمى ، وهذه الضرورة تحتمها متطلبات من جانب الطلب ومتطلبات من جانب العرض.

أولا : جانب الطلب:

تتأكد ضرورة العمل الإقليمى ، أو التكاملى من منظورين:

المنظور الأول:

هو محدودية الطاقة الاستيعابية على مستوى الدولة الواحدة ، فإذا استخدمنا الناتج المحلى الإجمالى للتعبير عن حجم السوق ، بصرف النظر عن كثافة السكان ، ومتوسط دخل الفرد ، يتضح لنا ضآلة القدرة الاستيعابية للدولة الواحدة.

فنجد أن الناتج القومى الإجمالى لجميع الدول العربية لا يتجاوز نصف الناتج الإجمالى لفرنسا ، ولا يساوى الناتج المحلى لايطاليا ، وهى دولة صغيرة نسبيا بمقاييس الدول المتقدمة. ويزداد التناقض بين حجم السوق الأمثل للتنمية

وبين القدرة الاستيعابية للاقتصاديات العربية على مستوى كل دولة على حدة ، إذا ما ركزنا الانتباه على العاملين الرئيسيين لحجم السوق ، وهما عدد السكان ومتوسط دخل الفرد ، فالدول العربية إجمالا يمكن أن توزعها فى ثلاث فئات ، تضم الفئة الأولى دول يرتفع بها عدد السكان ، وينخفض بها متوسط دخل الفرد، والثانية تضم دول عدد سكانها منخفض ، ويرتفع بها متوسط دخل الفرد وفئة ثالثة، عدد سكانها ومتوسط دخل الفرد فيها منخفضان معاً.

المنظور الثانى:

هو أن مقومات النمو الموضوعية التى تنتج عن عمل مشترك بين مجموعة من الدول ، يأخذ أبعادا تراكمية تفوق حصيلة الجمع الجبرى لمقومات نمو الدول التى تضمها المجموعة. أى ان النمو المتحقق فى حالة تكامل مجموعة من الدول أكبر من مجموع النمو لكل الدول فى حالة عدم انضمامها للتكامل.

ثانيا : جانب العرض:

تشكل محدودية توافر عوامل الإنتاج على مستوى كل دولة على حدة بدوره عاملاً محدداً ، ويمثل قيدا وعائقا أمام استمرار تقدم القطاع الصناعى وغيره من القطاعات الاقتصادية ، فتوافر رأس المال فى عدد من الدول العربية يصاحبه عدم توافر للقوى البشرية ، مما يفرض على الصناعة العربية فى كل دولة على حدة اختلالات متعددة الأنواع ، من أبرزها ارتفاع تكلفة الإنتاج وانخفاض القدرة التنافسية من ناحية ، وانخفاض القدرات التنظيمية والتكنولوجية من ناحية أخرى.

وتوافر العامل البشرى ، والموارد الطبيعية الزراعية فى عدد آخر من الدول العربية يصاحبه عجز شديد فى الموارد المالية ، مما يشكل عقبة فى طريق التنمية قد يتعذر اجتيازها.

ويتضح مما سبق أن التكامل الاقتصادى العربى يمثل للدول العربية الحل الأمثل للتنمية وتطوير اقتصاديات هذه الدول ، حيث أنه من خلال تطوير وتوسيع نطاق السوق ، يساعد على إقامة الصناعات الحديثة ذات الحجم الكبير ، ويتيح فرصة تبادل وانتقال عوامل الإنتاج من الدول التى تتمتع بوفرة فيها إلى الدول التى تعانى من ندرة فيها. كما أن تنمية القطاع الصناعي سيعالج ما تعانى منه الدول العربية من اختلال الهيكل الإنتاجي ، مما ينعكس أثره على التجارة الخارجية ، حيث تستوعب الصناعة العربية عند ذلك ناتج القطاع الأولى سواء كان زراعيا أو استخراجيا ، وتقوم بتصنيعه محليا ، ومن ثم بتخفيض وارداتها وتزيد صادراتها مع العالم الخارجي ، ويزيد التبادل التجارى بين الدول العربية. ومن ثم يحدث توازن الميزان التجارى بين الدول العربية والعالم الخارجي.

٨/٤/٢- تجارب التعاون الاقتصادى فى إطار الجامعة العربية:

يبدأ التعاون الاقتصادى العربى بإنشاء الجامعة العربية ، وذلك كما يلى:

أولا : بروتوكول الإسكندرية وميثاق جامعة الدول العربية:

اجتمعت مجموعة من كبار ممثلى الدول العربية فى الفترة من ٢٥سبتمبر ١٩٤٤ وحتى ٧ أكتوبر ١٩٤٤ فى مدينة الإسكندرية ، لدراسة إمكانية إقامة جامعة الدول العربية ، وبلغ عدد أعضاء الدول العربية فى هذا الاجتماع خمس دول هى سوريا والأردن والعراق ولبنان ومصر.

وفى مارس من عام ١٩٤٥ تم الموافقة على ميثاق الجامعة العربية ونصت المادة الثانية منه على أن "الغرض من الجامعة العربية توثيق الصلات بين الدول العربية المشتركة فيها ، وتنسيق خططها السياسية ، وتحقيقا للتعاون بينها وحماية لاستقلالها وسيادتها ، والنظر بصفة عامة فى شئون البلاد العربية ومصالحها".

ونص البرتوكول على أن تتعاون الدول العربية فى الشئون الاقتصادية

والمالية ، بما فى ذلك التبادل التجارى والجمارك والعملة وأمور الصناعة والزراعة ، وفى شئون المواصلات ، بما فى ذلك السكك الحديدية والطرق والطيران والملاحة والبرق والبريد ، وبناء على البرتوكول السابق وضع ميثاق جامعة الدول العربية ، ليضم بالإضافة إلى الموقعين على البرتوكول ممثلين عن السعودية واليمن ثم توالى إنضمام الدول العربية.

ثانيا: معاهدة الدفاع العربى المشترك والتعاون الاقتصادى:

اتفقت الدول العربية فى عام ١٩٥٠ على عقد معاهدة الدفاع المشترك والتعاون الاقتصادى ، حيث نصت على أنه استكمالا لأغراضها تتعاون الدول المتعاقدة على النهوض باقتصاديات بلادها ، واستثمار مواردها الطبيعية ، وتسهل تبادل منتجاتها الوطنية والزراعية والصناعية بوجه عام على تنظيم نشاطها الاقتصادى ، وإبرام الاتفاقيات التى تحقق هذه الأهداف ، كما نصت على إنشاء مجلس اقتصادى كجهاز يعنى بأمور التعاون الاقتصادى العربى.

ثالثا : اتفاقية التعاون الاقتصادى العربى:

بدأ المجلس الاقتصادى أعماله عام ١٩٥٣ بعقد سلسلة من الاتفاقيات، وإقرار إنشاء المؤسسات اللازمة لتنفيذها ، لتمهد السبيل إلى التكامل الاقتصادى والوحدة الاقتصادية الشاملة ، وأهم الاتفاقيات التى عقدها المجلس هى:

- اتفاقيات تسهيل التجارة وتنظيم تجارة الترانزيت فى عام ١٩٥٣م.
- اتفاقية تسديد المدفوعات المعاملات التجارية ، وانتقال رؤوس الأموال فى عام ١٩٥٣م.

٨/٤/٣- تجارب التكامل الاقتصادى العربى فى إطار الجامعة العربية:

مرت مسيرة العمل الاقتصادى العربى المشترك بخطوات كما يلى:

أولا: الوحدة الاقتصادية العربية:

أعدت الجامعة العربية مشروع الوحدة الاقتصادية وقد صادق المجلس

الاقتصادى للجامعة على المشروع فى ٣ يونيو ١٩٥٧ ، ولكن لم تصدق الدول الأعضاء عليه إلا فى ٦ يونيو عام ١٩٦٢ ، وقد جاء فى ديباجة الاتفاقية أن الدول الموقعة عليها قد اتفقت على قيام وحدة اقتصادية كاملة بينها ، وعلى تحقيقها بصورة تدريجية ، وبما يمكن من السرعة التى تتضمن انتقال بلادها من الوضع الحاضر إلى الوضع المقبل بدون الإضرار بمصالحها الأساسية.

وتنص المادة الأولى من هذه الاتفاقية على:

- حرية انتقال الأشخاص ورؤوس الأموال.
- حرية تبادل السلع والمنتجات الوطنية والأجنبية.
- حرية الإقامة والعمل والاستخدام وممارسة النشاط الاقتصادى.
- حرية النقل والترانزيت.

وللوصول إلى تحقيق الوحدة تقضى المادة الثانية بأن تعمل الدول الأعضاء على:

- جعل الدول الأعضاء منطقة جمركية واحدة.
- توحيد أنظمة التجارة لخارجية والنقل والترانزيت.
- عقد الاتفاقات التجارية ، واتفاقات المدفوعات مع الدول الأخرى بصورة مشتركة.
- تنسيق السياسات الزراعية والصناعية والتجارية.
- توحيد التشريعات الاقتصادية والاجتماعية (قوانين العمل والضمان الاجتماعى).
- توحيد التشريعات الضريبية والمالية والنقدية.

وتعتبر اتفاقية الوحدة العربية من أكثر الاتفاقيات العربية تقدما ، حيث حددت هدفها البعيد والأساسى فى تحقيق الوحدة الاقتصادية بين الدول العربية.

واستنادا إلى اتفاقية الوحدة الاقتصادية ، وإلى الصلاحيات التى تعطيها لمجلس الوحدة أصدر المجلس فى ١٣ أغسطس ١٩٦٤ قراره المشهور رقم (١٧) بإنشاء السوق العربية المشتركة.

ثانيا: السوق العربية المشتركة:

ورغبة من مجلس الوحدة الاقتصادية العربية فى تحقيق التكامل الاقتصادى بين الدول المتعاقدة ، اتخذ فى ١٣ أغسطس ١٩٦٤ قرارا بإنشاء سوق عربية مشتركة. ويعتبر هذا القرار من أهم القرارات التى اتخذها المجلس عن طريق تطبيق اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية ، منذ أن اسندت إليه هذه المهمة ويضم السوق العربية المشتركة كل من الأردنية وسوريا والعراق ومصر وليبيا وموريتانيا واليمن. وتعتبر اتفاقية السوق العربية المشتركة الخطوة العملية الأولى على طريق الوحدة الاقتصادية الكاملة ، وهى إقامة منطقة تجارة حرة بين الدول أعضاء المجلس. تتضمن حرية تبادل المنتجات الزراعية والحيوانية والثروات الطبيعية والمنتجات الصناعية فيما بينها.

وفقا لهذه الاتفاقية فقد تم تحرير هذه المنتجات من كافة الرسوم الجمركية ، والضرائب ، والرسوم الأخرى ، والقيود الإدارية ، اعتبارا من مطلع عام ١٩٧١ ، وذلك من أربع دول فقط أعضاء هى الأردن وسوريا والعراق ومصر.

أما الخطوة التالية فهى الانتقال من منطقة التجارة الحرة إلى الاتحاد الجمركى ، وذلك عن طريق توحيد التعريفة الجمركية.

وفى هذا المجال ، فقد أجرى مجلس الوحدة الاقتصادية منذ عام ١٩٦٤ وحتى اعتماد المجلس لنموذج القانون الجمركى الموحد عام ١٩٧٥ الدراسات اللازمة وأصدر عدة قرارات ، وقد ترك للدول الأعضاء الحق فى إدخال أو

تعديل بعض النصوص ، بما يتلاءم وظروف كل منها أثناء فترة انتقالية لا تتجاوز خمس سنوات مع استمرار الحوار ، فيما بينها ، كما يتعين فى مهامها الأخذ بنصوص القانون الجمركى الموحد.

هذا ويلاحظ على السوق العربية المشتركة ما يلى:

- إن قرار إنشاء السوق العربية المشتركة المشار إليه ، وعلى الرغم من تسميته ، لا يعنى فى الواقع سوقا مشتركة بالمعنى العلمى الدقيق لهذا الاصطلاح ، ولكنه فى حقيقة الأمر مجرد قرار بإقامة منطقة تجارة حرة بين الدول الأطراف ، تتميز بتحرير تبادل السلع فيما بينها على نحو تدريجى ، ولكنها لا تتضمن ما يميز كل سوق مشتركة من توحيد التعريفة الجمركية لأعضائها فى مواجهة الخارج ، وإذا كان قد أطلق عليه اسم قرار السوق المشتركة ، فلأنه قد صدر بوصفه خطوة جزئية من سياسة طويلة المدى يستهدف استكمال إنشاء هذه السوق فى المستقبل بوضع تعريفة موحدة مع العالم الخارجى.

- لم يتضمن قرار إنشاء السوق الأخذ بأسلوب التنسيق والتكامل الاقتصادى فيما بين الدول الأعضاء ، فى نفس الوقت الذى تجرى فيه تخفيضات الرسوم الجمركية ، وتخفيف القيود النقدية والاستيرادية والإدارية.

- اهتم السوق بمسألة تسوية المدفوعات بين الدول الأعضاء ، فنص على إتباع خطوات مؤقتة لتسوية المدفوعات ، حتى يتم إنشاء اتحاد مدفوعات عربى ، ومع ذلك فقد ظلت مشاكل تسوية المدفوعات قائمة رغم إقرار مشروع الاتحاد بقرار مجلس الوحدة رقم ٤٤٦ فى فبراير ١٩٧٠ إلا أن الاتحاد لم يتم تنفيذه.

- بالنسبة لانتقالات رؤوس الأموال ، فقد تم دراسة هذا الموضوع فى أواخر سنة ١٩٦٧ وتقدمت اللجنة ببعض المبادئ التى اعتمدها مجلس الوحدة لاقتصادية فى دورته الرابعة عشر ، وعهد إلى لجنة محافظى البنوك المركزية فى الدول الأعضاء فى السوق ، أن تضع مشروع اتفاقية فى هذا الشأن وتم عقد الاتفاقية ولم تدخل حيز التنفيذ.

- أما عن حرية انتقال الأشخاص وحرية ممارسة النشاط الاقتصادى ، فقد أقر مجلس الوحدة الاقتصادية بعض المبادئ التى تتعلق بحرية الإقامة والعمل.

وحتى إذا نظرنا إلى قرار السوق باعتبار أن الهدف منه هو مجرد تحرير التجارة بين الدول الأعضاء ، فإن المادة (١٤) منه والتى تعطى لهذه الدول حق استثناء بعض السلع من إعفائها من الرسوم أو من تخفيضها أو من تحريرها من القيود ، يشكل قصورا خطيرا وثغرة خطيرة ، وقد ظهر ذلك فعلا ، فبعد أشهر قليلة من إنشاء السوق طلبت جميع الدول الأعضاء فيه تطبيق هذا الاستثناء على قوائم تشمل العديد من السلع ووافق مجلس الوحدة على طلبها ، بل أن المجلس قد استبقى من الناحية الفعلية المادة (١٤) بصفة مستمرة.

ونخلص من ذلك أن السوق المشتركة ، قد اقتصر على تحرير التجارة ولذلك ، فإنه لم يستطع وضع أساس فعال للتوسع وتزايد التجارة بين الدول الأعضاء ، وكذلك لم يتمكن من تحقيق تكامل اقتصادى حقيقى.

ثالثا: اتفاقية اتحاد المدفوعات العربى:

أقر مجلس الوحدة الاقتصادية العربية مشروعا لاتفاقية اتحاد المدفوعات العربى ، لكن الدول الأعضاء لم توافق عليها جميعا ، ولم توضع الاتفاقية موضع التنفيذ رغم التعديلات التى أدخلها مجلس الوحدة الاقتصادية عليها فى

عام ١٩٧٠ ، وما قرره فى عام ١٩٧٣ من حرية الدول الأعضاء فى إدخال تعديلات عليها فى الحدود التى تحقق مصالح الجميع ، ومن ثم فقد اتجه مجلس الوحدة العربية إلى إنشاء صندوق نقد عربى.

رابعا: صندوق النقد العربى:

تبلورت فى عام ١٩٧٥ فكرة مشروع اتفاقية أقرها وزراء المال والاقتصاد العرب فى اجتماعهم فى الرباط فى عام ١٩٧٦ ، وأعلن بالفعل عن قيام الصندوق فى أبو ظبى عام ١٩٧٧ برأسمال قدره ٢٥٠مليون دينار عربى حسابى ، أى ما يعادل ٧٥٠مليون وحدة من حقوق السحب الخاصة. وبذلك أعلن عن قيام أول تجربة اقليمية للتعاون النقدى العربى الذى يستهدف فى المدى البعيد ارساء المقومات النقدية للتكامل الاقتصادى العربى.

إلا أن بعض الوسائل التى يعتمد عليها لتحقيق أهدافه ، يجعل منه كذلك أحد الأجهزة الجماعية ، التى تسهم بطريق غير مباشر فى انتقال رؤوس الأموال العربية إلى بعض الدول العربية.

ولصندوق النقد العربى فى سبيل تحقيق أهدافه له القيام بما يأتى:

١- تقديم التسهيلات قصيرة الأجل ومتوسطة للدول الأعضاء للمساعدة فى تمويل العجز الكلى فى موازين مدفوعاتها مع باقى دول العالم.
٢- إصدار الكفالات لصالح الدول الأعضاء ، تعزيزا لاقتراضها من المصادر المالية الأخرى ، من أجل تمويل العجز الكلى فى موازين المدفوعات.
٣- التوسط فى إصدار القروض فى الأسواق المالية العربية والدولية لحساب الدول الأعضاء وبضماناتها.
٤- تشجيع انتقال رؤوس الأموال بين الدول الأعضاء.
٥- تطوير الأسواق المالية العربية.
٦- إدارة أية أموال يعهد إليها بها دولة عضو أو دول أعضاء لصالح أطراف

أخرى عربية ، أو غير عربية مما يتفق مع أهداف الصندوق ، وذلك بنـاء على ترتيبات يضعها الصندوق بالاتفاق مع الدولـة العضـو ، أو الـدول الأعضاء ومن خلال حسابات خاصة يفتحها لهذا الغرض.

وقد تم زيادة رأس مال الصندوق المصرح به إلى ٢٦٣ مليون دينـار عربى حسابى ثم فى أبريل ١٩٨٢ تقررت زيادته إلى ٢٨٨ مليون دينار عربى حسابى ، ثم تقررت فى أبريل ١٩٨٣ زيادته إلى ٦٠٠ مليون دينـار عربـى حسابى.

وتتكون موارد الصندوق التى يعتمد عليها فى عملياته من رأس المـال المدفوع والاحتياطيات والقروض ، التى يحصل عليها مـن الـدول الأعضـاء والمؤسسات والأسواق النقدية والمالية العربية والخارجية ، وأية موارد أخـرى يقررها مجلس المحافظين ، وطبقا لاتفاقية الصندوق يجب ألا تتجاوز مديونية- بما فى ذلك المبالغ المقترضة والكفالات - ٢٠٠% من مجمـوع رأس المـال المصرح به والاحتياطى العام.

خامسا: الاتفاقية العربية لتنقل الأيدى العاملة:

وافق مجلس وزراء العمل العرب فى دورة انعقاده الثالث بالكويت فـى نوفمبر ١٩٦٧ وبحضور أربعة عشر دولة عربية على الاتفاقية العربية لتنقـل الأيدى العاملة رقم (٢) ووافق عليها مجلس الجامعة العربية عليهـا فـى عـام ١٩٦٨.

وتنص الاتفاقية التزام الدول الأطراف بعدد من الالتزامات التى يـؤدى تطبيقها إلى تشجيع انتقال الأيدى العاملة فيما بينها ، حيـث تتعهـد الأطـراف المتعاقدة بتسهيل تنقل الأيدى العاملة وتبسيط الإجـراءات حيـال اسـتخدامها ، وتجعل الأولوية فى التشغيل للعمال العرب ، بما يتفق وحاجات كـل طـرف ،

على أن يتمتع العمال العرب الذين ينتقلون للعمل بالحقوق والمزايا التى يتمتـــع بها عمال الدولة التى ينتقلون إليها للعمل ، وعلى الأخص فى مجالات الأجور ، وساعات العمل والراحة الأسبوعية والأجازات بأجر والتأمينـــات الاجتماعيـــة، والخدمات التعليمية والصحية ، وفى تحويل جزء من أجورهم إلى الدولة أو البلد الذى ينتمون إليه ، ويحدد تشريع كل دولة من الأطراف الحـــد الـــذى يســـمح بتحويله.

ووافق مؤتمر العمل العربى فى دورته الرابعة المنعقد فى طرابلس بليبيا فى شهر مارس ١٩٧٥ على الاتفاقية المعدلة لتنقل الأيدى العاملة رقم (٤) لعام ١٩٧٥ ، وتمثل هذه الاتفاقية المعدلة أكثر تقدما من اتفاقية ١٩٦٧، حيث تعمل تدريجيا على إحلال القوى العاملة العربية محل القوى العاملة الأجنبية ، والغاء أية تفرقة ضد العمال الوافدين العرب فى ظروف العمل وشروطه ، كذلك تمتع العمال الوافدين بالحقوق النقابية فى إطار التشريعات الوطنية للدولة المستقبلة ، بالإضافة إلى حق العمال الوافدين فى اصطحاب أفراد أسرهم معهم فـــى البلـــد المستقبل لهم.

ونجد أنه لم يصدق على هذه الاتفاقية سوى خمسة دول فقط هى الأردن والصومال والعراق وفلسطين ومصر ، من بين الإحدى والعشرين دولة عربية ، وهى دول مرسلة للعمالة ، باستثناء العراق الذى لا تضع قوانينه الداخلية قيودا على الوافدين العرب فى دخولهم وإقامتهم وعملهم ، أما الدول العربية المستقبلة للعمالة فإنها لم تصدق على الاتفاقية ، ولذلك فإن أثر هذه الاتفاقية محدوداً ولـــم تتحقق النتائج المرجوة منها.

سادسا : المشروعات العربية المشتركة:

من العرض السابق لمحاولات وتجارب التكامل الاقتصادى العربـــى ، نجد أنه أنصب فى مراحله الأولى على تحقيق التبادل السلعى وانتقـــال رؤوس

الأموال والأشخاص فيما بين الدول العربية ، وهى فترة تميزت بضعف الهياكل الإنتاجية العربية ، ومن المشاهد أن قرارات مجلس الوحدة الاقتصادية العربية كانت تعبر عن طموحات التكامل الاقتصادى العربى أكبر من تعبيرها عن الواقع الفعلى ومتغيراته. ومن ثم فإنها لم تحقق النجاح المرجو منها.

ولما كان مدخل تحرير التجارة حقق إنجازات متواضعة ، فقد اتجه الفكر الاقتصادى العربى إلى المدخل الإنتاجى ، بحيث يتم الأخذ فى الاعتبار كل من مدخل تحرير التبادل التجارى ومدخل تنمية القاعدة الإنتاجية كسبيل للعمل العربى المشترك ، ومن هنا يتبين أهمية المشروعات المشتركة كصيغة أو وسيلة للتكامل الاقتصادى العربى.

١- الصيغ القانونية للمشروعات المشتركة:

وتأخذ المشروعات المشتركة صيغ مختلفة ، منها الصيغة التعاقدية ، وهى أنه يمكن للمشروع أن يأخذ شكل ترتيبات تعاقدية بين أطرافه دون أن ترقى هذه الترتيبات إلى حد المشاركة ، وإنشاء شركة بالمفهوم القانونى للشركات ، وتتميز هذه الصيغة ببعض المرونة ، وخاصة بالنسبة للمستثمرين الأجانب ، وذلك بعدم الدخول فى شركة تخضع لقانون الشركات ، وما تتضمنه من قيود إلا أن هذه الصيغة لم تلق رواجا فى إنشاء المشروعات العربية المشتركة ، حيث كان الاتجاه السائد هو إنشاء شركات تتولى تنفيذ المشروعات.

وتأخذ المشروعات المشتركة كذلك صيغة الشركة الوطنية ، وتأخذ الأشكال القانونية المختلفة للشركة الوطنية.

كما قد تأخذ المشروعات المشتركة صيغة الشركة الدولية عن طريق إنشاء شركة بين دولتين أو أكثر بموجب اتفاق دولى بينهما ، وفى هذه الحالة لا تخضع الشركة المنشأة لقانون أى دولة من الدول المساهمة فيها وإنما تحكمها

قواعد الاتفاقية الدولية المنشأة لها. حيث تتولى الاتفاقية الدولية تحديد نظامها القانونى والمزايا والاعفاءات التى تتمتع بها الشركة فى كافة الدول الأعضاء وغيرها من المسائل القانونية اللازمة لممارسة الشركة القانونية.

ب – الصيغة التى أخذ بها مجلس الوحدة الاقتصادية العربية:

تبنى مجلس الوحدة الاقتصادية منذ عام ١٩٧٣ أسلوب التنسيق القطاعى واعتبر مدخل المشروعات العربية المشتركة وسيلة من وسائل تحقيق التكامل الاقتصادى.

وقد اختيرت صيغة الشركات القابضة فى تأسيس المشروعات المشتركة باعتبارها الصيغة القانونية التى تتلاءم مع تعدد الأنشطة التى تمارسها هذه الشركات.

وإذا تمعنا فى الشكل القانونى للشركات العربية التى أنشأها المجلس نجد أن جميعها قد أخذت صيغة الشركة الدولية ، ويتجلى ذلك فيما يلى:

- أن جميع هذه الشركات انشئت بموجب اتفاقية دولية بين مجموعة من الأقطار العربية المساهمة فيها.
- إنشاء هذه الشركات قد تم بقرار من مجلس الوحدة الاقتصادية العربية باعتباره منظمة عربية تجمع بعض الأقطار العربية ، وأن قرارات المجلس تنفذها الدول الأعضاء وفقا للأصول الدستورية المرعية لديها (المادة ١٢ من اتفاقية الوحدة الاقتصادية).
- أن هذه الشركات لم تحمل جنسية أى دولة من الدول العربية المساهمة أو جنسية هذه الدول جميعا ، وإنما نظمت جميع الأحكام القانونية ذات المتعلقة بالجنسية فى الأحكام التأسيسية ، وعقد التأسيس ، والنظام الأساسى لهذه الشركات التى صدرت بناء على اتفاق الدول المساهمة فى هذه الشركات.

- إن النظام القانونى الذى تخضع له هذه الشركات هو الأحكام التأسيسية الصادرة بقرار من مجلس الوحدة الاقتصادية العربية ، والتى تعتبر جزءا لا يتجزأ من عقد الشركة ونظامها الأساسى ، وتكون هذه الوثائق القانونية الثلاث النظام القانونى للشركة ، ولا تخضع هذه الشركات للقوانين الداخلية لأى من الدول المساهمة فيها.

والظاهر أن اختيار صيغة الاتفاقية لإنشاء هذه الشركات أملته عدة اعتبارات منها. أن المجلس قد اختار هذه الصيغة باعتبارها تحقق أكثر من غيرها – الهدف الذى توخاه المجلس ، وهو تحقيق التنسيق والتكامل الاقتصادى بين الدول العربية.

٨/٤/٤ – تجارب التكامل الاقتصادى خارج إطار الجامعة العربية:

المتتبع لتجارب وأشكال التكامل الاقتصادى التى تمت خارج إطار الجامعة العربية ، نجد أنها بدأت بالوحدة المصرية السورية عام ١٩٥٨ ، وإذا كانت هذه الوحدة سياسية لكنه كان لها جانب اقتصادى ، وحال دون اكتمال هذه التجربة من التكامل الاقتصادى بين مصر وسوريا الانفصال الذى حدث فى عام ١٩٦١.

ويعتبر اتحاد الإمارات العربية مثال للوحدة العربية الاقتصادية والسياسية ، فحين أعلنت بريطانيا عزمها على الانسحاب من الخليج قبل نهاية عام ١٩٦٧ ، ثم أجلت الانسحاب إلى نهاية عام ١٩٧١ ، وفى تلك الفترة قام اتحاد بين إمارتى أبو ظبى ودبى (بيان ١٩ فبراير ١٩٦٨م) تلاه مؤتمر دبى فى ٢٥ فبراير ١٩٦٨ بين حكام الإمارات التسع قطر والبحرين ودبى وأبو ظبى والشارقة ورأس الخيمة وأم القوين وعجمان والفجيرة وصدر عنه بيان يعلن قيام اتحاد بين الإمارات التسع اسمه اتحاد الإمارات العربية ، غير أن هذا الاتحاد سرعان ما تعرض لتيارين نشئا فى داخله ، دعا احداهما إلى الإسراع فى قيام

اجهزته وتنظيماته ورأى الآخر التريث فى ذلك مع إعطاء الإمارات قدر أكبر من الاستقلال والصلاحيات.

وبين هذا التيار وذلك لم يستطع الاتحاد الصمود ، فخرجت منه قطر والبحرين وأعلنت قطر استقلالها يوم ٢٧ أبريل ١٩٧٠، والبحرين يوم ١٤ سبتمبر ١٩٧١ ، فى حين انسحب حاكم رأس الخيمة من مشروع الاتحاد ، وهكذا بقى فى الاتحاد ست إمارات أعلن حكامها فى بيان أصدروه يوم ١٨ يوليو ١٩٧١ قيام دولة الإمارات العربية المتحدة ، ثم إنضمت إليها إمارة رأس الخيمة يوم ١٠ فبراير ١٩٧٢.(٤٧)

وهكذا يمثل اتحاد الإمارات تجربة الوحدة العربية الوحيدة التى قدر لها الاستمرار إلى وقتنا الحاضر بالإضافة إلى الوحدة بين شطرى اليمن.

وشهد التكامل العربى ، خارج إطار الجامعة العربية كذلك عديد من التجارب الفاشلة هى الوحدة الثلاثية ، مصر وسوريا والعراق عام ١٩٦٣، واتحاد الجمهوريات العربية عام ١٩٧١ بين كل من مصر وسوريا وليبيا ، والوحدة المصرية الليبية عام ١٩٧٣ ، والوحدة السورية العراقية عام ١٩٧٨ ، والوحدة السورية الليبية عام ١٩٨٠. والاتحاد العربى الأفريقى عام ١٩٨٤ بين ليبيا والمملكة المغربية . ومن المعلوم أن كل المحاولات السابقة قد باءت بالفشل حتى أن بعضها لم تتعدى صفحات الورق الذى كتبت عليه.

وسنحاول فى الصفحات التالية التعرض لأهم التجمعات على الساحة العربية فى الوقت الحالى وهم مجلس التعاون الخليجى ومجلس التعاون العربى والاتحاد المغاربى.

أولا: مجلس التعاون الخليجى:

عقد ملوك وأمراء ست دول عربية ، السعودية والكويت والإمارات

والبحرين وقطر وعمان مؤتمراً فى أبو ظبى يوم ٢٥ مايو ١٩٨١ للموافقة على النظام الأساسى لمجلس التعاون لدول الخليج العربية.

ونصت المادة الثانية من النظام الأساسى لمجلس التعاون لدول الخليج العربية على أن يكون مقر مجلس التعاون مدينة الرياض بالمملكة العربية السعودية.

وبالنسبة للعضوية فإن مجلس التعاون الخليجى يعتبر مغلق على اعضائه ، ويتكون مجلس التعاون لدول الخليج العربى من ثلاثة أجهزة رئيسية هى المجلس الأعلى ، وهو يمثل السلطة السياسية ، والمجلس الوزارى ويمثل السلطة السياسية والتنفيذية ، والأمانة العامة وتمثل الناحية الإدارية. كما يمكن للمجلس الوزارى تأليف لجان فنية متخصصة لدراسة بعض المواضع ، وهناك هيئة لتسوية المنازعات تتبع المجلس الأعلى.

ويختص المجلس الأعلى فى مجلس التعاون الخليجى بالنظر فى القضايا التى تهم الدول الأعضاء ووضع السياسة العليا للمجلس ، والخطوط الأساسية التى يسير عليها ، والنظر فى التوصيات والتقارير والدراسات والمشاريع المشتركة التى يقدمها إليه كل من المجلس الوزارى والأمانة العامة. ويقر نظام هيئة تسوية المنازعات وتعديل النظام الأساسى ووضع نظامه الداخلى وتعيين الأمين العام ، والتصديق على ميزانية الأمانة العامة. وهكذا يتبين أن المجلس الأعلى هو أعلى سلطة فى مجلس التعاون لدول الخليج ، وأنه ينظر فى القضايا الأساسية التى تهم المجلس ويتخذ بشأنها القرارات اللازمة.

ثانيا: مجلس التعاون العربى:

يضم مجلس التعاون العربى ، مصر والعراق واليمن الشمالى ، وأعلن عن قيامه يوم ١٦ من فبراير ١٩٨٩ على أثر اجتماع رؤساء الدول المذكورة فى بغداد وتوقيعهم على الاتفاقية المؤسسة للمجلس.

ونصت اتفاقية المجلس على أن المجلس أحد تنظيمات الأمة العربية يتمسك بميثاق جامعة الدول العربية ، ومعاهدة الدفاع المشترك ، ويهدف إلى تحقيق أعلى مستويات التنسيق والتكامل والتضامن بين الدول الأعضاء والارتقاء بها وتحقيق التكامل الاقتصادى تدريجياً والتنسيق بين خطط التنمية. وكذلك تحقيق التكامل والتنسيق فى مختلف المجالات التعليمية والثقافية والإعلامية والاجتماعية وشئون العمل والنقل والاستثمارات والمشاريع المشتركة ، وإقامة سوق مشتركة بين الدول الأعضاء وصولا إلى السوق العربية المشتركة والوحدة الاقتصادية العربية.

ولم يتضمن مجلس التعاون العربى تعيناً لمقر ثابت للمجلس فقد جاء فى الفقرة واحد من المادة الثانية " تعقد الهيئة العليا اجتماعا اعتياديا مرة كل عام فى إحدى الدول الأعضاء بصورة دورية ويرأس الهيئة العليا رئيس الدولة المضيفة لدورة سنوية كاملة.

ومجلس التعاون العربى مفتوح لقبول أعضاء جدد ، غير أن الموافقة على الانضمام مشروطة بإجماع الدول الأعضاء.

ويتكون مجلس التعاون العربى من ثلاث هيئات هى:

- **الهيئة العليا:** تعتبر الهيئة العليا هى أعلى سلطة فى مجلس التعاون العربى. وتختص برسم السياسات العليا واتخاذ القرارات الملزمة بشأن التوصيات التى ترفعها الهيئة الوزارية ، وإقرار قواعد إجراءات عمل المجلس وقبول أعضاء جدد وتعيين الأمين العام وتعديل اتفاقية المجلس وأحداث أخرى ولجان دائمة عند الاقتضاء.
- **الهيئة الوزارية:** وهى ذات اختصاص سياسى وتنفيذى.
- **الأمانة العامة** : مسئولة عن متابعة وتنفيذ قرارات وتوصيات الهيئة العليا والهيئة الوزارية ، وإعداد الدراسات والتقارير التى تطلبها وإعداد

مشروعات الأنظمة واللوائح الداخلية والتحضير لإجتماعات الهيئة العليا والوزارية.

ويمكن تعديل إتفاقية التأسيس فى مجلس التعاون العربى بقرار تتخذه الهيئة العليا بالإجماع. وبعد غزو العراق للكويت فى عام ١٩٩٠ ، لم يجتمع اعضاءه ولم يعلنو حتى قرار بإنهاءه ، وإن عمليا أصبح غير موجود على الساحة العربية.

ثالثا: إتحاد المغرب العربى:

فبعد يوم واحد من قيام مجلس التعاون العربى وقع رؤساء دول المغرب العربى وهى المملكة العربية المغربية والجزائر وتونس وليبيا وموريتانيا يوم ١٧ من فبراير عام ١٩٨٩ على معاهدة إنشاء إتحاد المغرب العربى وذلك فى المؤتمرا لذى عقدوه فى مراكش.

وفى المجال الاقتصادى يعمل الإتحاد لتحقيق التنمية لدولة فى مختلف المجالات الاقتصادية والاجتماعية ويقيم مشروعات وبرامج مشتركة.

ويتكون إتحاد المغرب العربى من المجالس التالية:

- **مجلس رئاسة:** هو أعلى جهاز فى اتحاد المغرب العربى وله وحده سلطة اتخاذ القرار ، الأمر الذى يؤكد أن له وحده السلطة فى تقرير واحتكار سلطة اتخاذ القرار دون سائر الهيئات التى تكون قراراتها مجرد توصيات.
- **مجلس وزراء الخارجية:** وهو سلطة سياسية وتنفيذية.
- **مجلس شورى :** ويتألف من عشرة أعضاء من كل دولة يتم اختيارهم من قبل الهيئات النيابية للدول الأعضاء ، أو وفقا للنظم الداخلية لكل دولة. ويعقد مجلس الشورى دورة عادية كل سنة ، كما يعقد دورات استثنائية بطلب من مجلس الرئاسة ، وتنحصر صلاحية مجلس الشورى بإبداء الرأى

فيما يحيله إليه مجلس الرئاسة من مشاريع قرارات. كما له أن يرفع لمجلس الرئاسة من توصيات لتعزيز عمل الاتحاد وتحقيق أهدافه.

ويمتاز إتحاد المغرب العربى بالهيئة القضائية المستقلة التى تنص عليها معاهدة إنشائه وذلك خلافاً لمجلس التعاون لدول الخليج العربية التى ألحق هيئة تسوية المنازعات بالمجلس الأعلى ، وخلافا لمجلس التعاون العربى الــذى لــم تنص اتفاقية إنشائه على وجود هيئة قضائية ، ويبدو أن مجلس التعاون يتــرك أمر الفصل بالمنازعات أوتسويتها إلى الهيئة العليا. وفى مجلس التعاون الخليجى يتولى المجلس الأعلى تشكيل هيئة لكل حالة على حدة بحسب طبيعة الخلاف.

وفى اتحاد المغرب العربى تتألف الهيئة القضائية من قاضيين اثنين عن كل دولة من الدول الأعضاء تعنيهما الدولة العضو لمدة ست سنوات ، وتنتخب الهيئة رئيسا لها من بين أعضائها. وهى تختص بالنظر فى النزاعات المتعلقــة بسير المعاهدة وتطبيقها وتكون أحكام الهيئة ملزمة ونهائية.

ولا تشكل الهوية العربية لاتحاد المغرب العربى شرطاً لقبول أعضــاء جدد ، ومن ثم تكون العضوية فى اتحاد المغرب العربى مفتوحاً أمام أى دولــة عربية أو أفريقية.

ولم تنص معاهدة إنشاء إتحاد المغرب العربى على تعيين مقر للإتحاد، وأن المقر يكون دورياً ، شأن مجلس التعاون العربى ، من حيث أنه يكون فــى الدولة التى تتولى رئاسة دورة مجلس الرئاسة ، والأمر نفسه يطبق على الأمانة العامة.

ولعل الهدف من ذلك ، أن مشاركة الدول الأعضــاء تــتم علــى قــدم المساواة وبصرف النظر عن أى تفاوت من حيث عدد السكان أو المســاحة أو التاريخ القومى.

مراجع وهوامش الفصل السابع والثامن :

١- مختار المطيع ، محاولة لتحديد مفهوم الإندماج الاقتصادى والاقليمى ، مجلة الوحدة ، العدد ٨٩ ، الرباط ، فبراير ١٩٩٢، ص ٧٣.

٢- د. إسماعيل صبرى عبد الله ، فى التنمية العربية ، دار المستقبل العربى، بيروت ، ١٩٨٣ ، ص ٨٢.

3- Myradal, C., International Economy Problems and Praspect, A Harper International Student reporint, Harper and Raw Weather Hill, 1964, p.11.

4- Bellassa, B., The Theory of Economic Integration, Allen and Unwin LTD, London, 1961, p. 1-2.

٥- محمد لبيب شقير ، الوحدة الاقتصادية العربية ،تجاربها وتوقعاتها، الطبعة الأولى ، الجزء الثانى ، مركز دراسات الوحدة العربية ، بيروت، ١٩٨٤، ص ٨٢.

6- Tmbergen, J., International Economic Integration, Second Revised, Edution, Elsevren Publishing Company, Amsterdam, p. 177-178.

٧- مختار المطيع ، محاولة لتحديد مفهوم الإندماج الاقتصادى الإقليمى، مرجع سبق ذكره ، ص ٧٥.

٨- محمد لبيب شقير ،الوحدة الاقتصادية العربية ، تجاربها وتوقعاتها ، مرجع سبق ذكره ، ص ٤٦.

٩- انتريك أويزا وآخرون ، الاعتماد الجماعى على الذات كاستراتيجية بديلة للتنمية، ترجمة فؤاد بليغ ، الهيئة المصرية العامة للكتاب ، القاهرة ، ١٩٨٢، ص ٣٣٩.

10- Bellassa, B.. The Theory of Economic Integration. Op. cit., p.2.

١١- فؤاد مرسى ، الإتجاه نحو التكامل الاقتصادى فى السوق الاشتراكية

ودور المشروعات المشتركة ، ندوة المشروعات العربيـــة المشـــتركة، القاهرة، ١٩٧٤، ص ٤٨٦.

12- Ballassa, B., The Theory of Economic Integration, Op. cit., p.2.

١٣- د. محسن حسنين حمزة ، التكامل الاقتصادى الاقليمى بين دول العـــالم الثالث ، استراتيجية حديثة للتنمية الاقتصادية ، مصر المعاصرة، العـــدد ٣١٦ ، القاهرة ، أكتوبر ، ١٩٧١، ص ٨٢.

١٤- د. سامى عفيفى حاتم ، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم ،الكتاب الثانى ، الدار المصرية اللبنانية ، القاهرة ، ١٩٩١، ص ٢٨٧.

١٥- د. أحمد الغندور ، الإندماج الاقتصـــادى العربـــى ، معهـــد البحـــوث والدراسات العربية ، القاهرة ، ١٩٧٠، ص ١٠.

١٦- د. سامى عفيفى حاتم ، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم ، مرجع سبق ذكره ، ص ٣٠٤.

17- Kindelberger, International Economic, Richard D. Irwin, Inc., Fifth edition, 1973, pp. 197 – 1181.

١٨- د. سامى عفيفى حاتم ، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم ، مرجع سبق ذكره ، ص ٢٩٢.

١٩- محمد لبيب شقير ، الوحدة الاقتصادية العربيـــة ،تجاربهـــا وتوقعاتهـــا، مرجع سبق ذكره ، ص ٩٣ ، ٩٤.

٢٠- د. عبد العظيم الجنزورى ، الأســـواق الأوربيـــة المشـــتركة والوحـــدة الأوربية، دار المعارف ، القاهرة ، ١٩٨٤، ص ٣٩.

٢١- د. عبد الحكيم الرفـــاعى ، السياســـة الجمركيـــة الدوليـــة والتكـــتلات الاقتصادية ، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسى والاحصاء والتشريع، القاهرة ، ١٩٧٦، ص ١٥١-١٥٢.

٢٢- لمزيد من التفاصيل راجع: د. أحمد علـى دغـيم، السـوق الأوربيـة المشتركة حاضرها ومستقبلها، الهيئة المصرية العامة للكتاب ، القاهرة ، ١٩٨٦، ص ٥ ، ٦٣.

- د. عبدالحكيم الرفاعى، السياسة الجمركية الدولية والتكتلات الاقتصادية ، مرجع سبق ذكره ، ص ١٥٤-٢١٢.

23- Kalam Tousak, G.K., Greece's Association with European Community, An Evaluation of the First Ten years in Shlaim, A. and Uannacepoules, G.N., (ed), The E.E.C. and Mediterranean Countries, Cambridge University press, London, 1976, p. 141.

24- European Documentation, step to European unity, Op. cit., p.68.

25- Noel, E., The Institution of the European Community office for official publications on the European Communities, Luxembourg, 1985, pp. 3045.

- Commission of European Communities, A community of tweleve, Eurapefile, Office of official publications on the European Communities, Luxembourg, November, 1985, pp. 10-22.

٢٦- د. عبد العظيم الجنزورى ، الأسـواق الأوربيـة المشـتركة والوحـدة الأوربية ، مرجع سبق ذكره، ص ١١٤.

٢٧- د. عبد الحكيم الرفـاعى ، السياسـة الجمركيـة الدوليـة والتكـتلات الاقتصادية ، مرجع سبق ذكره ، ص ٢١٣-٢١٤.

٢٨- مايكل بلاكويل، اتفاقية لومى الثانية ، السعى إلى فعالية أكبر للتعاون ما

بين المجموعة الأوربية وأقل البلدان نمواً، مجلـة التمويـل والتنميـة ، سبتمبر ١٩٨٥، ص ٣١-٣٥.

29- Gadel Hak, H.A., " The Mediterranean Policy of the European Economic Community with reference to Egypt, Institute of Arab Research & Studies, Cairo, 1978, p.35.

٣٠- نازلى معوض أحمد ، السياسة المتوسطية للجماعة الاقتصادية الأوربية ، السياسة الدولية ،العدد ٧٣، يوليو ١٩٨٣، ص ٣٥.

31- Stiftung, F.E., Consequences of the Enlargement on Cooperation between the Mediterranean Countries and the Community Brussels, 1981, p.1

32- Gadel Hak, A. A. Mediterranean Policy of European Community with special Reference, Op. cit., p. 152.

33- Shlam, A. and Yamnapoules, G.N., The E.E.C. and Mediterranean Countries, Op. cit., pp. 4-5.

٣٤- د. فتح الله الحلو ، الاقتصاد العربى والمجموعة الأوربية، مرجع سـبق ذكره ، ص ١٣٨.

٣٥- نازلى معوض أحمد ، السياسة المتوسطية للجماعة الاقتصادية الأوربية، مرجع سبق ذكره، ص ٣٥.

36- Tsaukalis, L., The EEC and the Mediterranean is Global policy Sisnomer, International Affaire, Vol. 58, 1977, p.424.

٣٧- نازلى معوض أحمد ، السياسة المتوسطية للجماعة الاقتصادية الأوربية، مرجع سبق ذكره، ص ٣٥.

٣٨- التوجهات الرئيسية للعمل الصناعى العربى ، المنظمة العربيـة للتنميـة الصناعية ، المؤتمر التاسع لاتحاد الاقتصاديين العرب، بغداد ، ٢١-٢٣

سبتمبر ١٩٨٥، ص ٩ – ١٠.

٣٩– د. اسماعيل عبد الرحيم شلبى ، معوقات العمل الاقتصادى العربى المشترك، المؤتمر التاسع لاتحاد الاقتصاديين العرب، بغداد ، سبتمبر ١٩٨٥، ص ٤.

٤٠– هاشم الدباس وأسامة العزب ، معوقات العمل الاقتصادى العربى المشترك وأبعادها على التنمية الاقتصادية العربية ، المؤتمر التاسع لاتحاد الاقتصاديين العرب ، بغداد ، سبتمبر ١٩٧٥، ص ٢-٤.

٤١– د. اسماعيل عبد الرحيم شلبى، معوقات العمل الاقتصادى العربى المشترك، مرجع سبق ذكره، ص ٢١-٢٣.

٤٢– محمد لبيب شقير ، الوحدة الاقتصادية العربية ، تجاربها وتوقعاتها، مرجع سبق ذكره، ص ٤٢٨.

٤٣– المرجع السابق مباشرة ، ص ٤٤٥-٤٤٦.

٤٤– صاحب شلاش ، التنظيم القانونى للمشروعات العربية ، تجربة مجلس الوحدة الاقتصادية العربية ومنظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول، التنمية الصناعية العربية ، بغداد ، يونيو ١٩٨٥، ص ١٤-١٧.

٤٥– د. هيثم كيلانى ، تقييم التجارب الوحدوية السابقة ، ظروف قيامها وأسباب فشلها ، مجلة الوحدة ، العدد ٦٥ ، فبراير ١٩٩٠، ص ٥١٠.

الفصل التاسع

النظام التجارى الدولي

١/٩- ماهية ونشأة النظام التجارى الدولى :

ينظر إلى نظام العلاقات التجدارية الدولية باعتباره سلسلة من المبـــادئ والمعايير التى تشكل أساس التوافق الدولى فيما يتعلق بدور الحكومات فى إدارة التجارة الدولية ، والحقوق والالتزامات التعاقدية للمشتركين فى صدد اســـتخدام وسائل تنظيم التجارة والاتفاقات والمؤسسات الدولية التى يتم عن طريقها تنفيــذ السياسات التجارية. وتعتبر الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) أســـاس هذا النظام.(١)

ومنذ عام ١٩٩٥ بعد جولة أورجواى أصبحت منظمة التجارة العالميـــة وريث للجان ومن ثم اساس النظام التجارى الدولى.

ويقصد بالنظام التجارى الدولى مجموعة القواعد التى تحكـــم التـــدفقات السلعية بين البلاد المختلفة ، والتى تتضمنها الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة الجات سابقا منظمة التجارة حاليا. والتى تمثل أحد الأركان الثلاثة التـــى يقـــوم عليها النظام الاقتصادى العالمى. أما الركنان الآخران فهما النظام النقدى الدولى الذى تتضمنه اتفاقية صندوق النقد الدولى والنظام المالى الدولى الذى تتضـــمنه اتفاقية البنك الدولى. بالإضافة إلى المؤسسات المالية الأخرى مثل هيئة التنميـــة وشركة التمويل الدولية والمؤسسة الدولية لضمان الاستثمارات. ومن الواضح أن واضعى مشروع الجات قد أخذوا فى اعتبارهم الأحداث التى أدت إلـــى فشـــل النظام التجارى الدولى خلال الثلاثينات ، فالتطبيق المشـــروط للدولـــة الأولـــى بالرعاية ، واللجوء إلى القيود الكمية واستخدام التعريفات المســـتقلة بـــدلا مـــن الامتيازية ، قد ساهم كل ذلك وغيره فى عجز النظام التجارى الـــدولى خـــلال العشرينات والثلاثينات من التصدى للأزمة الاقتصادية العالمية فى ذلك الوقت. وكانت التدابير التجارية جزء من مركب الإجراءات التـــى أدت بالعـــالم إلـــى الكساد.

ومن هنا ظهرت الحاجة الملحة خلال الاربعينات لإقامة نظـام جديـد متعدد الأطراف يحول دون العودة إلى المغالاة فى الحماية والتميز ، وفى نفس الوقت يعمل على توسيع التجارة وزيادة الرفاهية الدولية.

وفى الدورة الأولى للمجلس الاقتصادى والاجتماعى التى انعقدت فـى فبراير عام ١٩٤٦ ، تقرر بالإجماع عقد مؤتمر الأمم المتحدة المعنى بالتجـارة والعمالة ، وذلك بهدف وضع مشروع ميثاق منظمة تجارية دوليـة ، وكـذلك لمواصلة المفاوضات لتخفيض التعريفات. وألفت لجنة تحضيرية لوضع جـدول أعماله وعقدت اللجنة دورتها الأولى فى لندن عام ١٩٤٦، فوضعت مشـروع ميثاق بأنشاء منظمة دولية للتجارة ، ثم دعيت إلى دور الانعقاد الثانى فى جنيف عام ١٩٤٧ ، وفى أغسطس عام ١٩٤٧ انتهت اللجنة من أعمالهـا ووضـعت تقريراً عن مشروع الميثاق لعرضه على مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والعمـل. كما قامت اللجنة بمفاوضات لتخفيض التعريفات الجمركية ، أسفرت عن عقـد الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

وقد عقد المؤتمر فى هافانا عاصمة كوبا فى الفترة من ٢١ نوفمبر عام ١٩٤٧ إلى ٢٤ مارس ١٩٤٨ ، ووضع المؤتمر ميثاق هافانا بإنشـاء منظمـة للتجارة الدولية ، ويتكون ميثاق هافانا من تسعة أبواب ، ويهدف إلـى تحقيـق الأغراض التالية:

١- تخفيض الرسوم والحواجز التجارية الأخرى والتخلص من التمييـز فـى المبادلات الدولية.

٢- تشجيع النمو الاقتصادى الصناعى والعام فى الدول الآخـذة فـى النمـو وتشجيع انتقال رؤوس الأموال.

٣- تيسير وصول جميع الدول إلى الأسواق ومصادر المواد الأولية ووسـائل

الإنتاج اللازمة للرفاهية والنمو الاقتصادى.

٤- تمكين الدول من نبذ التدابير المعرقلة للتجارة الدولية والتى يترتب عليها تخفيض حجم العمالة والنمو الاقتصادى.

٥- ضمان زيادة الطلب الحقيقى والطلب الفعلى زيادة كبيرة مطردة وزيادة الإنتاج والمبادلات.

٦- تسهيل التشاور والتعاون فى حل المشاكل الخاصة بالتجارة الدولية فى ميادين العمالة والتنمية والسياسة التجارية السلعية.

بيد أن المنظمة التجارية الدولية لم تظهر إلى حيز الوجود لأن القوة الاقتصادية الرئيسية فى ذلك الوقت وهى الولايات المتحدة لم تصدق على الميثاق. ومع ذلك تقرر تطبيق الفصل الخاص بالسياسة التجارية الذى صاغته اللجنة التحضيرية للاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة على أساس مؤقت. أما المجالات الأخرى لميثاق هافانا فقد أوكلت إلى منظمات دولية أخرى وخاصة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الانكتاد).

وفى نفس الوقت أبدت الولايات المتحدة أنها ستعمل على تدعيم الجات باعتباره أول معاهدة متعددة الأطراف تعقد لتنظيم التجارة الدولية ، وتم إبرام الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) فى ٣٠ أكتوبر عام ١٩٤٧ بواسطة ٢٣ دولة.

وهكذا فإن الفشل فى الموافقة على اتفاقية منظمة التجارة الدولية جعل الجات الجهة الوحيدة التى تتعامل فى العلاقات التجارية الدولية، وابتداء من عام ١٩٨١ أصبحت الجات منظمة لها سكرتارية دائمة فى جنيف ويبلغ عدد أعضاء الجات فى الوقت الحالى ٩٦ دولة كاملة العضوية نصيب هذه الدول من التجارة الدولية ٨٥% تقريبا، بالإضافة إلى ٣١ دولة منتسبة إلى هذه المنظمة.

والاتفاق العام للتعريفات والتجارة عبارة عن معاهدة متعددة الأطراف تضمنت حقوقاً والتزامات متبادلة عقدت بين الحكومات المهتمة بالتجارة الدولية. وقد صممت الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) أساسا لأغراض نظام اقتصادى موجه بآليات السوق، حيث تكون الاختلافات بين الأسعار الدولية والمحلية هى المحدد الرئيسى لتدفقات التجارة الدولية ، وبحيث تصبح التعريفة الوسيلة المقبولة لتنظيم التجارة الخارجية للدول. وتم تحريم القيود الكمية من ناحية المبدأ ، ولكن يمكن تطبيقها فى إطار محدود جدا وفى ظروف معينة.

٢/٩- مبادئ النظام التجارى :

من المعلوم أن الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) تشكل الأساس لما يمكن تسميته بالنظام "متعدد الأطراف" للعلاقات التجارية. ويمتد هذا النظام إلى أبعد من عضوية الجات فى حد ذاته. طالما أن الاتفاقيات التجارية الثنائية بين الأعضاء فى الجات والدول الأخرى قائمة بصفة عامة على مبادئ الجات.[٣]

وتسعى الجات إلى تحقيق عدداً من الأهداف العامة منها تحسين مستويات المعيشة ، والتوظف الكامل ، والنمو المتزايد والمطرد للدخل الحقيقى والطلب الفعلى ، والتشغيل الكامل للموارد العالمية، وتوسيع التجارة والإنتاج العالمى. ولتحقيق هذه الأهداف تتبع الجات المبادئ الثلاثة الأساسية التالية[٣]:

أولا: تحرير التجارة الدولية من القيود التعريفية وغير التعريفية:

وذلك من خلال سلسلة من المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف فى الجات ، كذلك نصت الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة على عدم الالتجاء إلى القيود الكمية أو نظام الحصص ، ولكن أظهرت القاعدة عدة استثناءات وهى[٥]:

١- تحديد حصص من الواردات من المنتجات الزراعية فى حالات معينة.
٢- فى حالة عجز ميزان المدفوعات وذلك بهدف حماية احتياطيات العضو النقدية.

٣- التنمية الاقتصادية لتوفير الحماية الضرورية للقطاعات والصناعات الناشئة.

ثانيا: عدم التمييز بين الدول المختلفة فى المعاملات التجارية الدولية:

وهذا المبدأ المعروف بشرط الدولة الأولى بالرعاية ، حيث تقرر المادة الأولى من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) مبدأ التزام معاملة الدولة الأولى بالرعاية على كل طرف فيما يتعلق بتجارة الصادرات والواردات والرسوم الجمركية والقوانين واللوائح بوجه عام ، ويلزم كل طرف بأن يمنح إلى الأطراف الأخرى المزايا التى منحت إلى دول لم تنضم إلى الجات ، ويعنى هذا الشرط تعميم ما يمنح من تفضيلات تجارية مثل : تخفيض الرسوم الجمركية على باقى الدول الداخلة فى الاتفاق. فإذا منحت مصر تفضيلات تجارية للهند مثلا فى ظل مبدأ الدولة الأولى بالرعاية ، فيعنى ذلك أنه إذا منحت مصر فرنسا تفضيلات أكثر ، فإن هذه التفضيلات تنسحب تلقائيا على الهند. وبذلك تتساوى كل الدول المتاجرة فى ظروف المنافسة فى الأسواق الدولية. ومن نتائج هذا المبدأ أن تسير التجارة الدولية على أساس جماعى بدلا من الاتفاقات التجارية الثنائية ، وما يسمى بنظام الصفقات المتكافئة والتى تتعارض مع مبدأ عدم التمييز والجماعية فى التجارة الدولية ، غير أن تعميم وتطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية على كافة الاتفاقيات التجارية التى تعقدها الدول الأعضاء فى الجات لا تشكل قاعدة عامة ، بل يوجد عدد من الاستثناءات تتمثل فى(٦):

١- الترتيبات الاقليمية لتحرير التجارة الخارجية بين مجموعة من الدول المنتمية إلى اقليم اقتصادى معين مثل منطقة التجارة الحرة الأوربية والاتحاد الأوربى ، حيث أن ما تمنحه الدول الأعضاء لبعضها البعض من تفضيلات وامتيازات واعفاءات جمركية لا يخضع لنطاق شرط الدولة الأولى بالرعاية.

٢- ترتيبات التبادل التجارى بين الدول الآخذة فى النمو حتى ولو كانت غير منتمية إلى اقليم جغرافى واحد ، فهذه الدول الآخذة فى النمو لها أن تقيم فيما بينها اتفاقيات تجارية تفضيلية ومناطق حرة واتحادات جمركية لا تقع فى نطاق اقليم جغرافى معين ، ولا تلتزم بتطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية.

٣- حماية الصناعات الناشئة فى الدول الآخذة فى النمو.

٤- العلاقات التفضيلية بين الدول المتقدمة مثل بريطانيا وفرنسا والدول الآخذة فى النمو والتى كانت قديما مستعمرات لها.

ثالثا: التبادلية فى تحرير التجارة:

وتأخذ التخفيضات الجمركية المتبادلة أحد الصورتين التاليتين:

- التخفيضات الجمركية المباشرة من خلال المفاوضات التى تدور فى ظل رعاية الجات. أو نتيجة للمفاوضات التى تتم بين أى من الدول أطراف التعاقد الدولى.
- أما الصورة غير المباشرة للتخفيضات فتتحقق من خلال النص فى الاتفاقيات التجارية على تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية.

وللدولة الحرية فى القيام بتخفيض القيود على تجارتها الخارجية بعمل انفرادى ، ولكنه لا يطلب بهذا التخفيض أو التخفيف إلا فى إطار من التنازلات المتبادلة ، ويعنى ذلك أن مطالبة إحدى الدول الأعضاء بتخفيض الرسوم الجمركية مثلا على وارداتها من سلعة معينة يقضى أن تقوم الدول الأخرى المستفيدة من هذا التخفيض بإجراء تخفيض مقابل فى رسومها الجمركية ، بحيث تتعادل المنافع التى تعود على جميع الأطراف، ومن هنا كان مفهوم التعريفة المربوطة Bound Tariff ومعناها أن التخفيض الذى يتم فى إطار مفاوضات على تخفيضات متبادلة يكون ملزما فلا يجوز لأى دولة من الدول الرجوع عن

هذا التخفيض . أى رفع التعريفة المربوطة بعمل انفرادى ، بل يتعين الدخول فى المفاضات التجارية الخاصة بتخفيض ، أو إلغاء الرسوم الجمركية ، او الحواجز الأخرى.

وتهدف هذه المعاملة التفضيلية إلى فتح أسواق الدول الصناعية أمام منتجات الدول الآخذة فى النمو ، هذه هى المبادئ الثلاثة التى يقوم عليها النظام التجارى العالمى فى إطار الجات.

٣/٩- تطور النظام التجارى الدولى:

أسهمت منظمة الجات بدور رئيسى فى تحرير التجارة العالمية خلال الفترة التالية للحرب الثانية وتم ذلك من خلال دورات متعاقبة حتى قيام منظمة التجارة العالمية ويمكن تقسيم هذه الفترة إلى أربعة مراحل:

ما قبل دورة كيندى ١٩٦٣ - ١٩٦٧:

يمكن القول أن عملية تحرير التجارة بدأت مع بدء سريان الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ، فعندما اجتمعت ٢٣ دولة فى جنيف عام ١٩٤٧ للتفاوض على أساس ثنائى لتخفيض الجمارك على سلعة بعدالأخرى ، بعد ذلك تم جمع هذه الاتفاقيات الثنائية لتشكل اتفاقية شاملة من عدة أطراف أصبحت تعرف باسم الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) ، وتمت الموافقة على هذه الاتفاقية رسميا فى المؤتمر عام ١٩٤٧. وكانت هذه تمثل الدورة الأولى من مفاوضات الجات ، حيث تم تخفيض التعريفات الجمركية على خمس وأربعين ألف سلعة أو ثلثى التجارة الدولية فى ذلك الوقت. وأعقب دورة جنيف الأولى دورات لاحقة عقدت فى أنسى عام ١٩٤٩ ومفاوضات توركو ، أى خلال الفترة من ١٩٥٠ - ١٩٥١ ، والتى حققت تخفيضات جمركية على أكثر من ٥٨٠٠٠ سلعة ، ثم تلى تلك الدورة دورة جنيف خلال الفترة من ١٩٥٥-١٩٥٦ ودورة ديلون فى جنيف عام ١٩٥٩-١٩٦٢ ، ولكن الإنجاز فى هاتين الدورتين كان ضئيل بسبب على طريق تحرير التجارة.

وتمت المفاوضات على الدورات السابقة على دورة كيندى وفق صيغة التخفيض الجمركى بنداً مقابل بند أو سلعة مقابل سلعة ، واتضح مع بداية الخمسينات صعوبة إجراء المفاوضات وفق هذه الصيغة بالإضافة إلى ضعف موقف الدول ذات التعريفة المنخفضة فى مواجهة الدول ذات التعريفة المرتفعة، لذلك سعت الدول إلى انتهاج صيغة أخرى للتفاوض ابتداءا من دورة كيندى وهى صيغة التخفيض الجمركى العام. أى التخفيض الجمركى بنسبة معينة على المجموعات السلعية بدلا من صيغة التخفيض الجمركى على سلعة مقابل سلعة.

دورة كيندى ١٩٦٣-١٩٦٧:

بدأت دورة كيندى باجتماع وزراء التجارة فى مايو ١٩٦٣ على الرغم من أن المفاوضات الفعلية لم تبدأ إلا فى عام ١٩٦٤. وتعتبر دورة كيندى تطور هام فى نظام الدورات التى تعقد فى ظل الجات ، وذلك بسبب كثرة عدد الأطراف المتعاقدين (المشتركين فى المفاوضات) بالإضافة إلى تحديد المشاكل التى سيتم التفاوض بشأنها ، على استحداث نظام التخفيضات الخطية الجماعية للتعريفة الجمركية بدلاً من نظام سلعة مقابل سلعة.

وقد خول قانون توسيع التجارة الأمريكي عام ١٩٦٢ لإدارة الرئيس كيندى صلاحية دخول الجولة السادسة من المفاوضات التجارية العالمية تحت رعاية الجات ، ومن ثم أصبحت هذه الدورة تعرف بدورة كيندى.

ولقد واجهت دورة كيندى الكثير من الصعاب وطالت المفاوضات حتى أنه كان يخشى أن ينتهى الأجل الذى حدده قانون توسيع التجارة الأمريكى دون الوصول إلى أى اتفاق ، وأخيرا فى عام ١٩٦٧ تم التوصل إلى اتفاقات ووقعت هذه الاتفاقيات فى ٣٠ يونيو عام ١٩٦٧ وهو الميعاد الأخير الذى نص عليه قانون التوسع الأمريكى.

وتوصلت الدورة إلى تخفيض الرسوم الجمركية على السلع بنحو ٣٥%

فى المتوسط على أن يتم ذلك تدريجيا خلال خمس سنوات ، كما اتفق على تخفيض الرسوم الجمركية على كثير من المنتجات الزراعية بمعدل يبلغ ٢٥% فيما عدا الحبوب التى عقد بشأنها اتفاق دولى.

ويبلغ حجم التجارة التى تأثرت بالتخفيضات الجمركية فى جولة كيندى حوالى ٤٠ بليون دولار تمثل ربع التجارة العالمية.

لكن فشلت دورة كيندى فى مواجهة القيود غير التعريفية على السلع الزراعية والصناعية ، كما استبعد قطاع المنسوجات من النظام المتعدد الأطراف فى ظل الجات.

وتعتبر دورة كينيدى أول دورة من المفاوضات يتم الاعتراف فيها صراحة بمشاكل التجارة الخاصة التى تواجه الدول الآخذة فى النمو.

وقبل دورة كيندى ، كان هناك اتجاه بين بعض الدول الصناعية لتخفيض الضرائب الجمركية على السلع الأولية بدرجة أكبر من السلع تامة الصنع. وأدى ذلك إلى رفع معدل الحماية الفعلى (نظرا لأن تخفيض الضرائب الجمركية على المدخلات مع ثبات باقى العوامل الأخرى يؤدى إلى زيادة معدل الحماية الفعلية) ومن هنا يمكن القول أن معدل الحماية الفعلى حدث به زيادة بعد دورة كينيدى للمفاوضات.

ويمكن القول أن دورة كيندى تمثل خطوة رئيسية فى اتجاه تحرير التجارة فى جزء من اقتصاديات السوق المتقدمة ، مع الأخذ فى الاعتبار أنه حدث تقدم ضئيل فى مجال تحرير السلع الزراعية فى دورة كينيدى ، ونفس الوضع بالنسبة للقيود غير التعريفية مما أدى إلى الشعور بأن هذه المشاكل تستدعى دورة أخرى من المفاوضات.

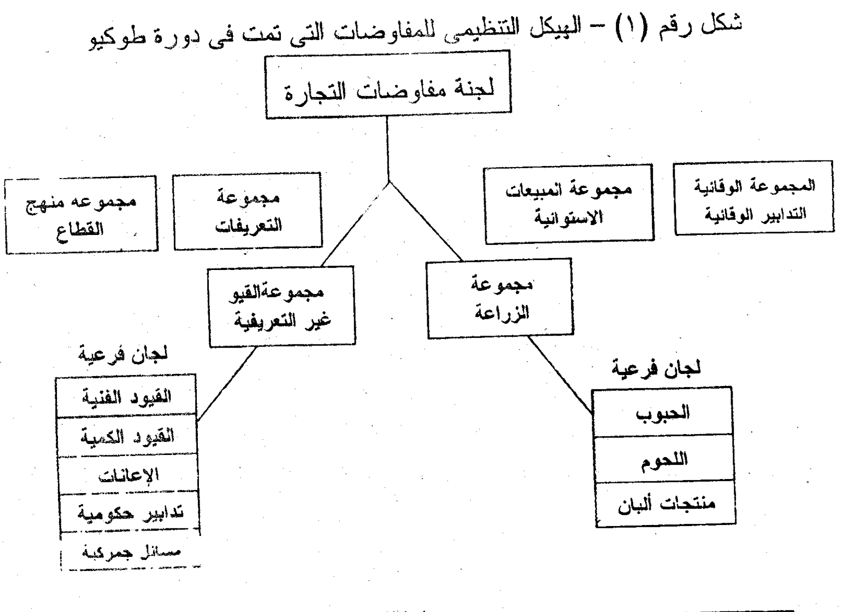
دورة طوكيو ١٩٧٣ - ١٩٧٩:

لقد تم تنفيذ إتفاقيات دورة كيندى بالتدريج على فترة خمس سنوات ١٩٦٧-١٩٧٢ ، وخلال تلك الفترة ، حدثت تغيرات على الساحة الاقتصاديه الدولية فنجد أنه لأول مرة تواجه الولايات المتحدة عجزا فى الميزان التجارى عام ١٩٧١ قدر بحوالى ٢ مليون دولار ، وكذلك حدث تحول فى القوى الاقتصادية الدولية.

واستدعت المتغيرات التى حدثت على الساحة الدولية البدء فى دورة جديدة من المفاوضات فى إطار الجات ، وقد بدأت هذه الدورة فى طوكيو عام ١٩٧٣ واستمرت فى مباحثات مكثفة حتى عام ١٩٧٥ ، ثم بدأت المفاوضات بطيئة ومريرة ، ولكن تمكنت الدول المتفاوضة من الانتهاء من المفاوضات فى أبريل عام ١٩٧٩.

وتشكلت لجان المفاوضات فى ظل هذه الدورة وذلك كما يوضحه الشكل التالى:

شكل رقم (١) - الهيكل التنظيمى للمفاوضات التى تمت فى دورة طوكيو



ويوضح الشكل رقم (١) الإطار التنظيمى ومختلف اللجان التى شكلها الجات لبحث ودراسة مختلف القيود التى تفرض على التجارة الدولية.

وتعتبر المفاوضات المرتبطة بالقيود غير التعريفية من أكثر المفاوضات تعقيداً فى دورة طوكيو ، فى الوقت الذى كانت فيه المفاوضات الخاصة بتخفيض الضرائب أقل تعقيدا. ويرجع ذلك إلى نجاح الجات فى الدورات السابقة فى تخفيض معدلات الضرائب الجمركية عند متوسطات منخفضة نسبياً.

واتفق على بدء سريان التخفيض فى الضرائب الجمركية فى أول يناير ١٩٨٠ وتنفيذه خلال ثمانى سنوات ، ونجد أن متوسط الانخفاض فى الضرائب الجمركية على الواردات للولايات المتحدة يبلغ ٣٠,٩% على الواردات الصناعية و ١٧,٢% على الواردات الزراعية ، بينما كان متوسط الانخفاض فى الجماعة الاقتصادية الأوربية الاتحاد الأوربى فيما بعد ، حوالى ٢٨% على الواردات الصناعية و ٣٠% على الواردات الزراعية ، بينما كان متوسط الانخفاض فى اليابان ١١,٨% على الواردات من المنتجات الصناعية و ٣,٦% على المنتجات الزراعية.(٧)

ويلاحظ أن المنتجات الصناعية التى تمثل نسبة هامة من التبادل التجارى بين الدول المتقدمة قد حظيت بتخفيضات أكبر من تلك التى تمثل صادرات للدول الآخذة فى النمو.

وتم معاملة المنتجات الزراعية معاملة مختلفة عن تلك التى تعامل بها المنتجات الصناعية ، فمعظم الدول تطبق بعض أشكال الحماية لحماية الأسواق الزراعية وذلك لاعتبارات سياسية واجتماعية. وانبثق عن دورة طوكيو اتفاقان يرتبطان باللحم البقرى ومنتجات الألبان.

وبالنسبة للسلع الصدعه فإن التحعيضات لم تتم بالنسبة لكل السع الصناعية وإنما تم استثناء السلع التى تعتبر حساسة بالنسبة للدول المتقدمه ، وفى نفس الوقت تمثل أهمية فى صادرات الدول الآخدة فى النمو من المنسوجات والأحذية والجلود والسلع الالكترونية الاستهلاكية ، والتى خضعت لتخفيضات صفر أو أقل من متوسط التخفيضات ، ولذلك عبرت العديد من الدول الآخذة فى النمو عن خيبة أملها فى نتائج دورة طوكيو ، حيث أن متوسط تخفيض الضرائب الجمركية على صادرات الدول الآخذة فى النمو بلغت حوالى ٢٥%.

ولعل ما يميز دورة طوكيو عن غيرها من الدورات السابقة هى أنها ركزت على تخفيض القيود غير التعريفية ، نظرا لأن الدول زادت من استخدامها للقيود غير التعريفية فى حماية أسواقها بعد أن خفضت ضرائبها نتيجة للمفاوضات التى تمت فى إطار الجات.

وأدى اعتراف الدول المشاركة فى مفاوضات دورة طوكيو بهده التطورات إلى دفعهم لمواجهة المشكلة باتفاقهم على قواعد تنظم مختلف أنواع القيود غير التعريفية.

ونوقشت أيضا قواعد عالمية بخصوص تراخيص الاستيراد . وكذلك القواعد التى الغت القيود غير التعريفية فى مجال الطيران المدنى ، ولكن لم تتوصل الدول إلى اتفاق حول إجراءات مثل تدابير الوقاية، كما تم الاتفاق على عرض الخلافات بين الدول على لجنة تحكيم فى الجات من صلاحياتها إصدار حكم فى المنازعات التى تنشأ بين الدول فى النواحى التجارية.

نجد أن البعض يرى أن أكبر ما حققته دورة طوكيو ليس فى النتائج التى خرجت بها المفاوضات متعددة الأطراف ، ولكن ما أمكن أن تحول دونه من عدم زيادة الحماية وتقييد التجارة.[٨]

مراجع وهوامش:

١- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ، الدورة السادسة ، المجلد الثالث، الوثائق الأساسية ، نيويورك ، ١٩٨٤، ص ١٥٤.

٢- د. سعيد النجار ، مصر والنظام التجارى الدولى، وابراهيم حلمى عبد الرحمن (محرر) الإصلاح الاقتصادى فى مصر، كتاب الأهرام الاقتصادى، سبتمبر ١٩٩١، ص ١٢٩.

٣- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ، الدورة السادسة، مرجع سبق ذكره ، ص١٥٤.

٤- د. سعيد النجار، مصر والنظام التجارى الدولى ، مرجع سبق ذكره، ص١٣٠-١٣١.

5- Van Meev Haeghe, M.A.G., International Economic Institution, Fifth Revised Edition, Kluwa Academic Publishers, Lanroster, 1987.

٦- د. سامى عفيفى حاتم ، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم ، مرجع سبق ذكره ، ص ٢٥٨-٢٥٩.

7- Hodgson, J.S., and Herander, M.G., International Economic Relations, Op. cit., p. 460.

٨- د. أبو بكر متولى ، التكنولوجيا والعلاقات الاقتصادية الدولية ، مرجع سبق ذكره ، ص ١٠٩.

الفصل العاشر

اتفاقيات جولة أورجواى

١/١٠- مقدمة:

اختتمت جولة أورجواى أعمالها بنجاح فى ١٥ ديسمبر ١٩٩٣ ، وتم التوصل فى هذه الجولة إلى مزيد من تحرير التبادل السلعى على المستوى الدولى ، بالإضافة إلى امتداد التحرير إلى مجالات جديدة ، وإقامة كيان مؤسسى يتمثل فى منظمة التجارة العالمية.

ومن ثم يمكن القول ، بأن هذه الجولة بدأت تشكل ملامح لنظام تجارى دولى جديد ، ومن المتوقع أن يترتب على تطبيق اتفاقيات جولة أورجواى زيادة فى الدخل العالمى بالإضافة إلى زيادة حجم التجارة العالمية. فقد قدرت إحدى دراسات الجات أن الزيادة فى الدخل العالمى الناتج عن تحرير التجارة ، طبقا لاتفاقيات اورجواى ستتراوح بين ١٠٩ مليار دولار إلى ٥١٠ مليار دولار بحلول عام ٢٠٠٥ ، لكن لن توزع هذه المكاسب بشكل متساوى بين الدول المتقدمة والنامية، فقد قدرت الدراسة السابقة ، أن نصيب أمريكا من الزيادة فى الدخل العالمى البالغ ٥١٠ مليار دولار هو ١٢٢ مليار دولار ، بينما الزيادة فى دخل الاتحاد الأوربى تبلغ ١٦٤ مليار دولار ، ويخص اليابان زيادة مقدارها ٢٧ مليار دولار بينما نصيب بقية دول العالم هو ١٦مليار دولار فقط. ويعنى ذلك أنه من الناحية العملية تستطيع الدول المتقدمة أو ذات النصيب الكبير فى التجارة الدولية أن تشكل النظام التجارى الدولى بما يتفق ومصالحها الاقتصادية والسياسية.

وبوجه عام ، فمن المتوقع أن تكسب الدول ذات الهياكل الاقتصادية المنفتحة على العالم ، وتلك القادرة على التكيف بسرعة لتغيير الظروف الدولية، فى حين تضار الدول التى كانت تنعم بمزايا تفضيلية فى التجارة ، وكذلك التى تتعرض لتدهور شروط تبادلها الدولى.

٣/١٠- دورة أورجواي :

بدأت المفاوضات الخاصة بدورة أورجواى فى مدينة بونتاديل اسـتى Punta del Este فى سبتمبر ١٩٨٦ تحت إشراف لجنة مفاوضـات التجـارة، ضمن مجموعتين رئيسيتين للتفاوض هما:

المجموعة الأولى:

مجموعة المفاوضات حول السلع والتى انبثق عنها ١٤ مجموعة فرعية تمثل:

١- التعريفات الجمركية.
٢- القيود غير الجمركية.
٣- المنتجات القائمة على الموارد الطبيعية.
٤- المنسوجات والملابس.
٥- الزراعة.
٦- المنتجات الاستوائية.
٧- أحكام الجات.
٨- اتفاقيات الدولة الأولى بالرعاية.
٩- الضمانات والقيود المؤقتة فى الواردات.
١٠- الاعانات والتعويضات.
١١- حقوق الملكية الفكرية.
١٢- جوانب الاستثمار المتعلق بالتجارة.
١٣- تسوية المنازعات.
١٤- سير نظام الجات.

المجموعة الثانية:

هى مجموعة المفاوضات حول التجارة فى الخدمات ، وكان من المقرر

أن تستمر جولة أورجواى أربع سنوات ، ولكن نظرا للصعوبات التى واجهت المفاوضات لم يتمكن المتفاوضون من الوصول إلى اتفاق إلا فى الخامس عشر من ديسمبر ١٩٩٣ ، حين أعلن بيتر ساذرلاند المدير العام للجات إتمام مفاوضات جولة أورجواى بين ١١٧ دولة وتكوين منظمة التجارة الدولية.

وبلغ عدد الاتفاقيات التى تم انجازها فى إطار أورجواى ٢٨ إتفاقا دوليا تغطى كافة مجالات التجارة الدولية.

وفى منتصف أبريل ١٩٩٤ عقد اجتماع لوزراء التجارة للدول الأعضاء فى الجات فى مدينة مراكش بالمغرب ، وتم توقيع وإقرار نتائج المفاوضات التى تم التوصل إليها فى دورة أورجواى على أن يتم عرض هذه الاتفاقية على برلمانات الدول الأعضاء للتصديق عليها حتى ديسمبر ١٩٩٤ على أن يبدأ تطبيق الاتفاقية اعتبارا من أول يناير ١٩٩٥.

وفيما يلى العناصر الرئيسية لاتفاقيات أورجواى:

١٠/٣- اتفاق إنشاء منظمة التجارة العالمية:

أسفرت جولة أورجواى عن إنشاء منظمة التجارة العالمية World Trade Organization واختصارها W.T.O لتحل محل الجات، وتعتبر منظمة التجارة العالمية منظمة دولية ذات شخصية قانونية مستقلة وتتمتع بالمزايا والحصانات التى تتمتع بها منظمات وكالات الأمم المتحدة المتخصصة وفقا لقرار الجمعية العامة لسنة ١٩٤٧.

وتتمتع أحكام الاتفاقية المنشئة لمنظمة التجارة العالمية بالسيادة على كافة أحكام الاتفاقيات متعددة الأطراف وتلتزم الدول الأطراف بالتأكد من اتفاق قوانينها الداخلية واللوائح الإجرائية فيها مع الالتزامات الواردة فى اتفاقية جولة

أورجواى والتى سوف تتولى المنظمة متابعة تنفيذها ومحاسبة المخالف منها وفق الضوابط والقواعد المنصوص عليها فى اتفاقية تسوية المنازعات ، وأحكام جهاز تسوية المنازعات المشكل لمواجهة تنفيذ الأحكام والتوصيات ، واتخاذ القرارات اللازمة **بالتحلل المؤقت من الالتزامات** ، وإصدار الأحكام بشأن المخالفات التى قد ترتكب من إحدى الدول الأعضاء.

بالإضافة إلى ذلك فإنها مسئولة عن التعاون مع مختلف المنظمات الدولية داخل إطار الأمم المتحدة ، والتى تتداخل أحكام اتفاقية اورجواى فى مجال عملها، مثل المنظمة العالمية للملكية الفكرية ، ومنظمة العمل الدولية ، والمجلس الدولى للتعريفة الجمركية ، ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ، واللجان الاقتصادية والاقليمية وصناديق التمويل بالإضافة إلى الاتفاقيات الدولية فى إطار الأمم المتحدة ، سواء بالنسبة للسلع الأساسية أو اتفاقيات البيئة أو برامج العمل المختلفة فى إطار كافة أجهزة الأمم المتحدة. هذا بالإضافة إلى مشاركتها لكل من صندوق النقد الدولى والبنك الدولى للإنشاء والتعمير فى إدارة الاقتصاد العالمى ، والإشراف على عمليات دمج الاقتصاديات الوطنية فى الاقتصاد العالمى.

ويشمل نطاق ولاية المنظمة الإطار المؤسسى لإدارة العلاقات التجارية بين الدول وفقا للاتفاقيات ، بالإضافة إلى الاتفاقيات الأربع التى تلزم فقط الدول الموقعة عليها كذلك تنص الاتفاقية على أن **اتفاقية الجات ١٩٩٤ تختلف قانونيا** عن الاتفاقية **العامة للتعريفات والتجارة لعام ١٩٤٧.**

أ – وظائف المنظمة:

١- تسهيل تنفيذ وإدارة عمل اتفاقية التجارة متعددة الأطراف واتفاقيات جولة أورجواى.

٢- إدارة جهاز تسوية المنازعات وفقا للاتفاقيات الخاصة بالقواعد

والإجراءات التى تحكم تسوية المنازعات.

٣- إدارة جهاز مراجعة السياسات التجارية.

وهى المنوط بها مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء وفقا للفترات الزمنية المحددة بنص الاتفاق ، والتى تتراوح بين عامين للدول المتقدمة وأربعة للنامية ، وأخيرا ست سنوات للدول الأقل نمواً. وتتولى هذه الآلية مراجعة السياسات التجارية للوقوف على مدى تمشيها مع أحكام اتفاقيات الجات التى تمتد لتشمل قضايا الخدمات التى تنظمها القوانين واللوائح فى الدولة ، بمعنى أن النظام الداخلى سوف يكون محلا لمراجعة دورية من هذا الجهاز ، مما يعنى امتداد ولاية المنظمة العالمية إلى القيود واللوائح الداخلية ، التى تنظم مباشرة الخدمة فى الدولة. وأن تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية فى مجال الخدمات وكذلك الالتزام بمبدأ الشفافية بمعنى الإعلان بصورة واضحة عن كافة القيود واللوائح التى تنظم الخدمات ، وما يرد عليها من تعديلات ،ويعطى الحق لأى دولة طرف الشكوى إلى جهاز تسوية المنازعات.

كما تتولى هذه الآلية وضع الصيغة التى تقوم بمقتضاها بإعداد تقرير مراجعة سياستها التجارية.

ب – قواعد اتخاذ القرار فى منظمة التجارة العالمية:

ويتم اتخاذ القرارات فى إطار منظمة التجارة العالمية بنفس القواعد التى كانت تتبعها الجات وذلك كما يلى:

الإجماع : وذلك فى القرارات التى لا يوجد من الأعضاء أى اعتراض رسمى عليها.

التصويت : وذلك فى حالة عندما لا يكون الإجماع ممكنا.

مؤسسيا : وذلك عندما يتعلق الأمر بالاستثناءات من قرارات سابقة.

وسوف تستمر منظمة التجارة العالمية فى اتخاذ القرارات وفق قاعدة الأغلبية الحاضرة ، وذلك على أساس صوت واحد لكل دولة عضو. ويوجد استثناء على قاعدة الأغلبية فى الحالتين التاليتين ، حيث يتم اتخاذ القرار باغلبية ثلاثة أرباع الدول كأعضاء.

الحالة الأولى:

تفسير شروط أو قواعد الاتفاقية ، والتنازل أو اعفاء العضو من التزاماته.

الحالة الثانية:

إضافة شروط أو نصوص جديدة أكثر تشدداً.

ويمكن لأى عضو من أعضاء منظمة التجارة العالمية اقتراح تعديل نصوص الاتفاقية أوشروطها ، ويرفع ذلك الاقتراح إلى المؤتمر الوزارى والجمعية العمومية ، ويتحدد النصاب اللازم لإقرار التعديل وفقا لطبيعة التعديل المقترح.

أما بخصوص التعديلات المتعلقة بالمبادئ العامة مثل معاملة الدولة الأولى بالرعاية ، فيجب أن يوافق عليها كل الدول الأعضاء ، وفيما يتعلق بباقى التعديلات فتتم الموافقة عليها بثلثى الأعضاء.

ويكون للمؤتمر الوزارى والمجلس العام دون غيرهما سلطة اعتماد تفسيرات هذه الاتفاقية واتفاقيات التجارة متعددة الأطراف.

جـ - الانضمام والانسحاب:

يمكن لأى دولة أو اقليم جمركى الانضمام إلى المنظمة بالشروط التى يتفق عليها بينه وبين المنظمة ، ويسرى هذا الانضمام على اتفاقيات اورجواى وعلى الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف الملحقة به.

ويتخذ المؤتمر الوزارى قرارات الانضمام ويوافق على شروط الانضمام بأغلبية ثلثى أعضاء المنظمة.

ولأى عضو أن ينسحب من هذه الاتفاقية ويسرى هذا الانسحاب كذلك على الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف على أن يبدأ مفعوله بعد ستة أشهر من التاريخ الذى تلقى فيه المدير العام للمنظمة إخطارا كتابيا بالانسحاب.

د – الهيكل الأساسى للمنظمة:

تتكون المنظمة من:

١- المجلس الوزارى:

ويتكون من جميع الدول الأعضاء ، ويعقد اجتماعا كل عامين ويتمتع بسلطة اتخاذ القرارات المتعلقة باتفاقيات تحرير التجارة ، كما فى ذلك تعديل بنود الاتفاقية المنشأة.

ويتولى المؤتمر الوزارى إنشاء اللجان التالية:

- لجنة التجارة والتنمية وتقوم بالمراجعة الدورية لمدى تنفيذ الأحكام الخاصة بالدول الأقل نموا وفقا للاتفاقيات واقتراح اتخاذ إجراءات محددة على المجلس العام.
- لجنة قيود موازين المدفوعات.
- لجنة الميزانية والشئون المالية والإدارية التى تتولى المسئوليات المختلفة المحددة بالاتفاقيات.

٢-المجلس العام:

ويتكون من كافة الدول الأعضاء ، ويتولى مسئوليات المؤتمر الوزارى فيما بين دورات انعقاده ، ويقوم بوضع القواعد التنظيمية واللوائح الإجرائية الخاصة به وبعمل اللجان المختلفة ، ويضع الترتيبات اللازمة مع المنظمات

الدولية الحكومية الأخرى والتى تضطلع بمسئوليات متداخلة مع تلــك الخاصـــة بمنظمة التجارة العالمية.

٣- جهاز تسوية المنازعات:

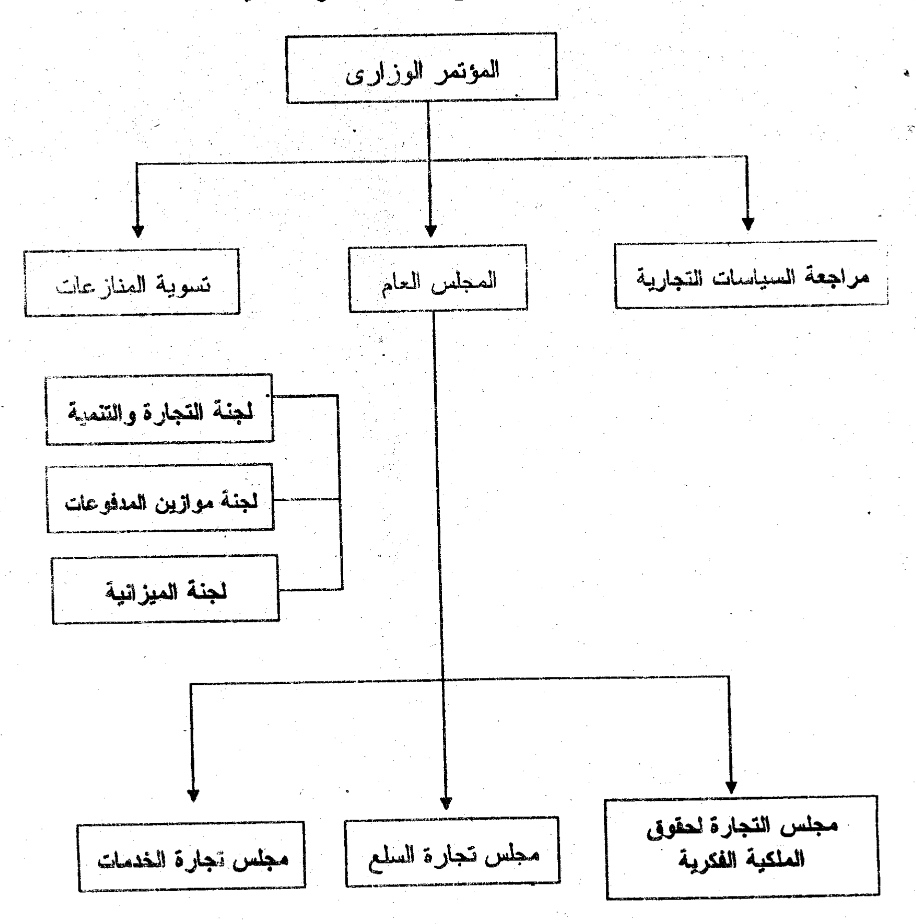
والذى يشكل أحد الأجهزة الرئيسية التى تشمل ولايته كافـــة مجـــالات السلع والخدمات والملكية الفكرية بشكل متكامل ، ونظم إجراء تسوية المنازعات كما يلى :

القيام بتلك الإجراءات خلال فترة زمنية محددة تبدأ أولا : بالدعوة للتشاور ثم بذل المساعى الحميدة ، ثم التوفيق ، ثم الوساطة ، ثم من خلال تشكيل دوائر للتحكيم وفق قواعد محددة ملزمة للدول الأطراف ، ويعد القرار الصادر عن هذا التحكيم فى نزاع ما الأساس الذى يسمح فيه للطرف الآخر باتخاذ إجراء مضاد فى إطار مواد والتزامات أحكام الاتفاقيات المختلفة على أن يتناسب مع حجم الضرر عن المخالفة محل النزاع.

٤- آلية مراجعة السياسات التجارية.

٥- تشكيل ثلاثة مجالس ،مجلس للسلع ، ومجلس للخدمات ، ومجلس للملكيـــة الفكرية ، ويختص كل مجلس بإدارة ومتابعة تنفيذ أحكام الاتفاقيات الخاصـــة به تحت إشراف المجلس العام.

الهيكل التنظيمى لمنظمة التجارة العالمية



٤/١٠- اتفاق الزراعة :

المتتبع للتجارة الدولية فى السلع الزراعية يجد خضوع هذه السلع لعدد كبير من القيود التى تفرضها الدول المتقدمة والنامية لحماية المنتجين الزراعيين من المنافسة الخارجية بالإضافة إلى تقديم كثير من الدول دعم للإنتاج الزراعى والصادرات من السلع الزراعية. ولذلك نجد أن الدورات السابقة لم تستطيع اخضاع هذا القطاع لقواعد تحرير التجارة ولذلك نجد أن عملية التحرير التى تمت فى إطار جولات الجات السابقة على جولة أورجواى انصبت على التجارة الدولية فى السلع الصناعية.

ولقد أسفرت مفاوضات جولة أورجواى بشأن تحرير التجارة فى السلع الزراعية عن التوصل إلى عدد من القواعد والإجراءات التالية:

١- تحويل كافة القيود غير التعريفية مثل : القيود الكمية والحصص الموسمية وحصص الاستيراد وحظر الاستيراد وقيود التصدير الاختيارية إلى تعريفات جمركية ، يتم تثبيتها فى المرحلة الأولى ثم العمل على تخفيضها فى المرحلة الثانية ، أى تحويل القيود غير التعريفية (وهى أكثر تقييدا للتجارة الدولية من القيود السعرية – القيود التعريفية) إلى القيود التعريفية – القيود السعرية ذات أثر حمائى معادل.

٢- تخفيض كل التعريفات الجمركية بما فى ذلك التعريفات التى تحولت من نظام القيود الكمية خلال فترة معينة مع مراعاة الظروف الخاصة بالدول النامية ، ومن ثم فقد نص على أن تقوم الدول المتقدمة بتخفيض تعريفاتها على الواردات الزراعية بنسبة ٣٦% خلال ست سنوات ، أما الدول النامية فإنها ملزمة بتخفيض تعريفاتها الجمركية بنسبة ٢٤% على مدار عشر سنوات مع استبعاد الدواجن ، وبعض أصناف الفاكهة حماية للإنتاج المحلى وذلك اعتبارا من أول يناير ١٩٩٥.

٣- أعفت الاتفاقية بعض أنواع الدعم من التخفيض مثل دعم البحوث والتطوير والإرشاد الزراعى ومكافحة الآفات الزراعية ، وكذلك الدعم الذى يقدم لبعض المناطق أو لبعض المنتجين إذا كان غير مرتبط بحجم الإنتاج الزراعى. أما فيما عدا ذلك فيتم تجميع كل أنواع الدعم فى رقم واحد يعبر عن مدى ما يتمتع به الإنتاج الزراعى من مساندة حكومية فى كل دولة من الدول مع تخفيضه بمقدار ٢٠% خلال ست سنوات بالنسبة للدول المتقدمة وبمقدار ١٣,٣% بالنسبة للدول النامية على مدار عشر سنوات.

٤- تخفيض دعم الصادرات الذى تقدمه الدول المتقدمة للسلع الزراعية بنسبة ٣٦% من مقدار الدعم الذى كان مطبقا خلال المدة من ١٩٨٦ - ١٩٩٠ وتخفيض حجم الصادرات الذى يقدم لها دعم بمقدار ٢١%.

بينما تلزم الدول النامية بتخفيض الدعم المقدم لصادراتها الزراعية بمقدار ٢٤% على مدار عشر سنوات.

ولكن يسمح للدول النامية التى يقل دخل الفرد فيها عن ألف دولار أمريكى بدعم التصدير للسلع الزراعية بصفة استثنائية ويكون الدعم بنسبة ١٠% فى بعض الحالات.

كما أجازت الاتفاقية للدول النامية تقديم بعض أنواع الدعم للإنتاج الزراعى وذلك فى مجالات الاستثمارات الزراعية ودعم مدخلات الإنتاج الزراعى للمنتجين الفقراء ، ودعم تخفيض تكلفة تسويق الصادرات وتكاليف النقل الدولى وتحديد رسوم النقل الداخلى على شحنات التصدير بشروط أفضل من تلك المطبقة على الإنتاج المخصص للسوق المحلى.

٥- يعترف الاتفاق بحق كل دولة فى تطبيق المعايير الصحية التى تطبق على

المنتجات والحيوانات الداخلة فى التجارة الدولية بشرط المساواة فى المعاملة بين جميع الدول والاعلان عنها والتشاور بشأنها مع بقية الدول.

١٠/٥- تحرير الصناعة :

تمكنت الدورات المتتالية للجات من تخفيض متوسط التعريفة الجمركية على التجارة الدولية في السلع المصنوعة من ٤٠% عند إنشاء الجات سنة ١٩٤٧ إلى أقل من ١٠% بعد دورات الجات السبع السابقة على دورة أورجواى، لكن يجب أن يلاحظ أن هذا التخفيض انصب فى معظمه على السلع الصناعية ذات الأهمية بالنسبة للدول المتقدمة ، أما السلع ذات الأهمية بالنسبة للدول النامية فإنها لم تحظى بنفس القدر من التخفيض فى معدلات التعريفة الجمركية ، بالإضافة إلى فرض الدول المتقدمة للعديد من القيود غير التعريفية على صادرات الدول النامية من السلع المصنوعة.

١٠/٦- اتفاق المنسوجات والملابس:

من المعلوم أن أهم سلعة تصديرية للدول النامية هى المنسوجات والملابس خرجت كلية من نطاق تحرير التجارة ، وطبقت عليها اتفاقية خاصة والتى بدأ سريانها من ١٩٩٢ لمدة خمس سنوات ، ولكن تم تمديد هذه الاتفاقية تباعا وأصبحت تضم كل المنسوجات والمنتجات النسجية المصنوعة من الخيوط الطبيعية والصناعية والملابس الجاهزة. وتضم هذه الاتفاقية أربع وأربعين دولة وهى أهم الدول المصدرة والمستوردة ، ويحدد لكل دولة مصدرة حصص تصدير للدول المستوردة ويحدد لكل دولة مستوردة حصص استيراد.

وقد عملت الدول المتقدمة على الابقاء على التجارة الدولية فى المنسوجات والملابس الجاهزة بعيدة عن القواعد التجارية الدولية متعددة الأطراف التى تطبقها الجات على السلع الصناعية ، ولكن اتفاقية اورجواى اخضعت التجارة الدولية للمنسوجات والملابس الجاهزة لقواعد التجارة متعددة

الأطراف وذلك على مدار فترة انتقالية مدتها عشر سنوات تبدأ من أول ينـاير ١٩٩٥ ، وتنتهى فى آخر ديسمبر ٢٠٠٤. وتنقسم هذه الفتـرة إلـى المراحـل التالية:

- **المرحلة الأولى:** وتبدأ أول يناير ١٩٩٥ وحتـى نهايـة ديسـمبر ١٩٩٧، وتلتزم فيها كل دولة بتحرير ١٦% من اجمالى قيمة وارداتهـا ، ويعنـى التحرير انهاء الحصص فى هذا الجزء الذى تم تحريره ، ومن ثم تخضـع التجارة الدولية فيه للقواعد العامة للجات (منظمة التجارة العالميـة حاليـاً) وذلك بأن تقوم كل دولة باختيار بعض أصناف المنسوجات والغـاء نظـام الحصص المفروض عليها.

- **المرحلة الثانية:** أول يناير وحتى نهاية ديسمبر ٢٠٠١ ، يتم تحرير ١٧% من إجمالى قيمة وارداتها طبقا للمستوى الذى كانت عليه عام ١٩٩٠.

- **المرحلة الثالثة:** أول يناير وحتى نهاية ديسمبر ٢٠٠٤ ، وفى هذه المرحلة تقوم كل دولة بتحرير ١٨% أخرى من قيمة وارداتها ، بذلك يكون ما تـم تحريره خلال المراحل الثلاث ٥١% من المنتجات الخاضعة للاتفاقية.

- **المرحلة الرابعة:** أول يناير ٢٠٠٥ ، وفى هذا التاريخ تقـوم كـل دولـة بتحرير النسبة الباقية ومقدارها ٤٩% من قيمة وارداتها ، وبـذلك تكـون التجارة الدولية للمنسوجات والملابس الجاهزة قد خضعت للقواعد العامـة التى تنظم التجارة الدولية فى السلع المصنوعة فى إطار الجات. وقد أجازت اتفاقية اورجواى إمكانية دخول الدول الأعضاء فى مفاوضات تهدف إلـى التحرير المبكر لنسبة الـ ٤٩%.

بالإضافة إلى برنامج الدمج يأخذ تحرير التجـارة فـي المنسـوجات والملابس الجاهزة محوراً إضافياً ومواز للبرنامج فى مراحله الثلاثة الأولـى

ويشمل ذلك زيادة معدلات نمو الحصص القائمة خلال الإثنى عشر شهر السابقة على بدء عمل منظمة التجارة العالمية ، وتقدر نسبة الزيادة السنوية فى الحصص بـ ١٦% يرتفع إلى ٢٥% فى المرحلة الثانية ، أما المرحلة الثالثة فتنمو الحصص بمعدل ٢٧%.

الإجراءات الوقائية الانتقالية:

اتفقت الدول الأعضاء على تطبيق آلية خاصة للوقاية خلال فترة انتقالية، ويمكن اتخاذ إجراء وقائى متى ثبت لدى أحد الأعضاء أن منتجا معينا من المنتجات المستوردة يتزايد بشكل كبير وبشكل يلحق خسارة كبيرة أو يهدد بالحاق خسارة كبيرة بالصناعة الوطنية التى تنتج منتجات مشابهة ، أو منافسة أو الاثنين معا. وينبغى أن يكون الضرر الخطير أوالتهديد الفعلى به راجعاً إلى هذه الكميات المتزايدة فى إجمالى الواردات من ذلك المنتج وليس له عوامل أخرى كالتغيرات التكنولوجية أو تفضيل المستهلك.

وعلى الدولة العضو التى تقترح اتخاذ تدابير وقائية أن تسعى إلى التشاور مع العضو أو الدول الأعضاء التى تؤثر عليها هذه التدابير ،ويجب أن توضح الدولة التى تلجأ إلى الوقاية مستوى تقييدها للكمية المستوردة من الدول المصدرة ، ويجب على الدولة التى تتخذ تدابير الوقاية كذلك أن تقدم طلب التشاور إلى رئيس جهاز مراقبة المنسوجات ويكون الطلب مرفقا بمستوى التقييد المقترح ، ويجب على الدولة التى تسبب الضرر الرد على هذا الطلب حالاً. وتتم المشاورات وتنتهى عادة خلال ستين يوما من تاريخ تلقى الطلب.

وإذا ما تحقق اتفاق الأطراف على أن الوضع يتطلب تقييد صادرات منتجات الدولة المسببة للضرر ، يتم تحديد مستوى التقييد بما لا يقل عن المستوى الفعلى لصادرات الدولة المصدرة للضرر خلال فترة الاثنى عشر شهرا والتى تنتهى قبل شهرين من تقديم الطلب.

بمعنى إنه إذا لم يتم التوصل إلى اتفاق خلال فترة الستين يوماً من تاريخ تلقى طلب المشاورات ، فإنه يجوز للدولة أن تفرض قيود على الدولة المصدرة وتستمر الدولة فى فرض هذه القيود لمدة لا تزيد عن ثلاث سنوات.

كما تنص الاتفاقية على إجراءات وقائية أكثر حدة من تلك المستخدمة فى ظل اتفاقية الألياف المتعددة لمواجهة المراوغة أو التحايل على نظام الحصص ، وذلك فى حالة إعادة شحن المنتجات من دول لا يطبق عليها نظام الحصص.

وفى حالة ثبوت التحايل ، فإن الدولة المستوردة لها الحق فى منع دخول هذه السلع ، اما إذا تم استيراد هذه المنتجات بالفعل ، فيتم تخفيض حصة الدولة المصدرة بالكمية التى تم إستيرادها ، كما يمكن تطبيق بعض القيود على الدولة التى دخلت من خلالها السلع بطريق التحايل مع ملاحظة أنه لم يتم تطبيق الإجراءات الوقائية على المنتجات التى يتم ادماجها فى قواعد الجات.

النفاذ إلى الأسواق:

تنص الاتفاقية على التزام الدول الأعضاء بما يلى:

١- تحقيق المزيد من فتح الأسواق أمام منتجات المنسوجات والملابس، باتخاذ تدابير منها تخفيض الضرائب الجمركية والقيود ، وتخفيض أو رفع القيود غير التعريفية ، وتسهيل الإجراءات الجمركية والإجراءات المرتبطة بإصدار التراخيص.

٢- ضمان تطبيق سياسات تتصل بشروط التجارة العادلة فى المنسوجات والملابس ، وفى مجالات مثل الإغراق وقواعد وإجراءات مقاومة الإغراق والدعم والإجراءات التعويضية وحماية حقوق الملكية الفكرية.

٣- عدم التمييز بين واردات قطاع المنسوجات والملابس عند اتخاذ تدابير تتعلق بسياسة التجارة العامة.

المعاملة التفضيلية للدول الأقل نمواً:

أعطت الاتفاقية العامة معاملة تفضيلية للدول الأقل نمواً وصغار المصدرين والمصدرين الجدد للمنسوجات والملابس الجاهزة ،وذلك بإن تتمتع الدول الأعضاء الأقل نمواً بمعاملة أكثر رعاية من تلك المقررة للدول الأخرى، تشمل هذه المعاملة جميع العناصر بشكل عام.

وكذلك تعامل الأعضاء التى يقل إجمالى حجم صادراتها عن إجمالى صادرات باقى الدول الأعضاء من المنسوجات والملابس الجاهزة ، ولا يمثل سوى نسبة ضئيلة من مجموع واردات هذا المنتج إلى الدول الأعضاء المستوردة معاملة تفضيلية أكثر رعاية.

وتشمل تلك المعاملة التفضيلية ، فى إطار برنامج الدمج الدول الأقل نمواً وصغار المصدرين ، معدلات نمو للحصص أعلى من تلك المحددة لباقى الأعضاء ، حيث تبلغ معدلات نمو الحصص لها ٢٫٥% سنويا فى المرحلة الأولى ، ٢٧% فى المرحلة الثانية والثالثة ، بينما فى الدول الأخرى تبلغ ١٦% فى المرحلة الأولى ، ١٧% فى المرحلة الثانية ، ٢٧% فى المرحلة الثالثة.

خفض التعريفات على التجارة فى السلع المصنوعة:

١- التزام الدول المتقدمة بخفض تعريفاتها على السلع المصنوعة بأكثر من الثلث.

٢- تحرير ثلثا واردات السلع المصنوعة تماما من أى قيود تعريفية.

٣- الغاء التعريفة الجمركية على منتجات الأدوية ومعدات التشييد والمعدات الطبية والأثاث والصلب والأخشاب والورق ولعب الأطفال والمعدات الزراعية.

٧/١٠- إتفاق الخدمات :

من المعلوم أن الهدف من إنشاء الجات هو تحرير التجارة الدولية السلعية ، ومن ثم فإن الخدمات لم تكن ضمن الموضوعات التى تتفاوض الدول بشأنها فى إطار الجات، ولذلك تعد اتفاقية اورجواى نقطة تحول فى النظام التجارى الدولى ، ولعل السبب فى إمتداد ولاية اتفاقية اورجواى إلى قطاع الخدمات ، هو النمو الكبير فى ذلك القطاع بالإضافة إلى تعاظم أهمية الخدمات فى التجارة الدولية، ومن ثم كان لا يمكن تجاهل ذلك ، خاصة وأن تحرير الخدمات يمثل أهمية للدول المتقدمة ذات التأثير فى مجال العلاقات الاقتصادية الدولية ، وبذلك يكون اتفاق الخدمات أهم إنجازات دورة أورجواى الأمر الذى سيترتب عليه إقامة نظام دولى متعدد الأطراف فى التجارة الدولية للخدمات.

وتشمل الخدمات : الخدمات المصرفية والتأمين وسوق المال والمقاولات والسياحة والنقل البرى والبحرى والجوى والاتصالات السلكية واللاسلكية والخدمات المهنية مثل مكاتب الاستشارات الفنية.

ويعتبر تحرير تجارة الخدمات ، هو تحرير لتلك التجارة من القيود واللوائح الداخلية التى تنظم مباشرة الخدمة أو تقديمها ، ويتضمن اتفاق التجارة الدولية فى الخدمات ثلاثة أجزاء رئيسية هى:

الجزء الأول : اتفاق المبادئ والأحكام العامة ، ويشمل:

١- تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية فىمجال الخدمات ، ويعنى ذلك إذا أعطت إحدى الدول دولة أخرى ميزة لممارسة خدمة فى أراضيها مثل إعطاء ميزة لإحدى الدول أو شركات المقاولات ، فإن ذلك ينسحب تلقائيا إلى كل الدول الأخرى.

٢- شرط الشفافية ، ويعنى إعلان كل دولة بصورة منتظمة عن القيود واللوائح التى تنظم الخدمات وما يرد عليها من تعديلات.

٣- مبدأ التدرج فى تحرير التجارة الدولية فى الخدمات.

الجزء الثانى: مجموعة الالتزامات المحددة:

ويتضمن هذا الجزء جداول الالتزامات التى تقدمها كل دولة بالقطاعات التى تلتزم بتحريرها من خلال فتح أسواقها أمـام الأجانـب ومعـاملتهم مثـل مواطنيها.

وعلى سبيل المثال ، قدمت مصر الالتزامات التالية فى مجـال تجـارة الخدمات: **ففى قطاع السياحة** تم الاتفاق على السماح بإنشاء الفنادق والمطـاعم بعد الحصول على تراخيص وفقا لحاجة السوق ، كما يتم فتح السوق المصرى أمام الخدمات السياحية مثل : خدمات النقل السياحى والبرى والنهرى وإنشـاء معاهد التدريب السياحية والمؤتمرات السياحية.

وفى قطاع التأمين ، التزمت مصر بالسماح بقيام شركات تأمين مساهمة أو فروع لشركات أجنبية بعد خمس سنوات من تنفيذ الاتفاق ، والسماح لشركات إعادة التأمين بممارسة نشاطها فور تنفيذ الاتفاق.

وفى قطاع سوق المال ، التزمت مصر بالسماح بتقديم كافة الخـدمات التى تعمل على تطوير السوق وتنظيمه ، وخاصة خـدمات ضـمان الاكتتـاب والسمسرة والمقاصة والتسويق وحفظ الأوراق المالية والترويج وتكوين المحافظ المالية ، وإنشاء وإدارة صناديق الاستثمار الجماعى ، وذلك بإصدار قانون ٩٥ لسنة ١٩٩٢.

وفى مجال البنوك ، التزمت مصر بالسماح بإنشاء بنـوك مشـاركة ، وكذلك السماح بإنشاء فروع للبنوك الأجنبية.

وفى مجال التشييد والبناء ، التزمت مصر بالسماح بإنشـاء شـركات

مشتركة بحيث لا يقل بها رأس المال المصرى عن ٥١% ونفس الوضع في مجال شركات النقل.

الجزء الثالث: مجموعة الملاحق:

وتتضمن الملاحق أحكاما خاصة ببعض قطاعات الخدمات ، التى لا تكفى أحكام الاتفاق لتغطيتها نظرا لطبيعتها وخصائصها المتميزة ، وهذه القطاعات مثل:

- الخدمات المالية
- الاتصالات.
- انتقالات الأيدى العاملة.

ولقد أعطت الاتفاقية الدول النامية الحق فى اتخاذ إجراءات وقائية خاصة بحماية قطاعات الخدمات التى التزمت بتحريرها بما فيها سحب ، أو تعديل التزاماتها بعد عام من بدء تنفيذ هذه الالتزامات عند تعرضها لخلل فى موازين مدفوعاتها.

٨/١٠- اتفاق إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة :

يتضمن هذا الاتفاق عدم قيام الدولة العضو باتخاذ الإجراءات للاستثمار تؤدى إلى تشويه التجارة الدولية وتقلل الاستفادة من فرص الاستثمار.

وتشمل إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة ، والتى لا تتسق مع المعاملة الوطنية وهى الإجراءات التى تفرضها القوانين لداخلية أوالقواعد الإدارية والتى تشترط:

١- شراء المنشأة أواستخدامها لمنتجات محلية المنشأة أو من أى مصدر محلى، سواء كان ذلك محددا بمنتجات بعينها ، أو بحجم أو قيمة المنتجات أو بنسبة لحجم أو قيمة إنتاجها المحلى.

٢- الغاء شرط التوازن التجارى ، والذى يتعلق بالموازنة بين قيمة وارداته وصادراته ، ومعنى ذلك لا يستورد بأكبر مما يصدر ، أو ربط وارداته بنسبة معينة من صادراته.

وتشمل كذلك إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة والتى لا تتسق مع الالغاء العام للقيود الكمية:

١- استيراد المنشأة لمنتجات تستخدم فى إنتاجها المحلى ، أو ترتبط عموما بأى بكمية تتناسب مع حجم أو قيمة الإنتاج المحلى الذى تصدره.

٢- استيراد المنشأة لمنتجات تستخدم فى إنتاجها ، أو ترتبط به بتقييد حصولها على العملة الأجنبية على مبلغ يتناسب مع تدفقات العملة الأجنبية التى تحصل عليها المنشأة.

٣- قيام المنشأة بتصدير منتجات ، أو بيعها للتصدير ، سواء كان ذلك محددا بمنتجات بعينها أو بحجم أو قيمة المنتجات ، أو بنسبة من حجم أو قيمة إنتاجها الفعلى.

الترتيبات الانتقالية:

يقوم الأعضاء خلال ٩٠ يوما من بدء سريان اتفاق منظمة التجارة العالمية بإخطار مجلس تجارة السلع بكل إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة التى يطبقونها ولا تتمشى مع أحكام هذا الاتفاق. ويتم الإخطار عن كل إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة ذات التطبيق العام ، أو الخاص مع سماتها الرئيسية.

وتقوم كل دولة عضو بالغاء إجراءات الاستثمار ذات الصلة بالتجارة والتى تعرقل التجارة خلال عامين من تاريخ نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية بالنسبة للدول المتقدمة ، وخلال خمسة أعوام بالنسبة للدول الأعضاء الأقل نمواً.

يجوز لمجلس التجارة فى السلع بناء على طلب أن يمد الفترة الانتقالية لإلغاء إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة بالنسبة للدول النامية الأعضاء ، بما فيها الدول الأقل نمواً ، والتى تثبت وجود صعوبات خاصة فى تنفيذ أحكام هذا الاتفاق. ويأخذ مجلس التجارة فى السلع فى الاعتبار عند النظر فى هذا الطلب الاحتياجات الانمائية والمالية والتجارية والفردية للدولة المعنية.

وتنشأ لجنة معنية بإجراءات الاستثمار المتصل بالتجارة تكون مفتوحة أمام كل الدول الأعضاء ، وتنتخب اللجنة رئيسها ونائب رئيسها ، وتجتمع مرة على الأقل كل عام ، أو بناء على طلب أى عضو ، وتراقب اللجنة سير وتنفيذ هذا الاتفاق وترسل تقريرا سنوياً عن ذلك إلى مجلس التجارة فى السلع.

ويقوم مجلس التجارة فى السلع فى موعد لا يتجاوز خمس سنوات من تاريخ بدء سريان اتفاقية منظمة التجارة العالمية بمراجعة سير الاتفاق ويقترح على مؤتمر الوزراء عند الحاجة إلى تعديلات على نصوصه ، وينظر المجلس أثناء هذه المراجعة ، ما إذا كان من الضرورى استكمال الاتفاق بأحكام عن سياسة الاستثمار وسياسة المنافسة.

الفصل الحادى عشر

اتفاقية حقوق الملكية الفكرية فى إطار جولة أورجواى

١١/١- مقدمـة:

تعتبر حقوق الملكية الفكرية من أبرز القضايا الجديدة التى نجحت الدول المتقدمة فى إدراجها فى دائرة المفاوضات متعددة الأطراف. ويرجـع سـبب اهتمام الدول المتقدمة بحقوق الملكية الفكرية إلى أنها تريد توفير الحماية لها بما يضمن تحقيق أقصى عائد ممكن منها.

وعلى الرغم من وجود مواثيق واتفاقيات دولية لحماية الملكية الفكرية، إلا أن الدول المتقدمة لم تكن قانعة بهذه الحماية لعدم وجود الآليات الكافية التى تضمن لها حقوقها فى المجالات المختلفة التى تتكون منها حقوق الملكية الفكرية.

ونظرا لتشعب موضوع حقوق الملكية الفكرية وتشابكه فقـد أدى هـذا التشابك والتشعب إلى تعدد الجوانب التى يمكن أن يتنـاول منهـا الموضـوع. فيمكن تناول الموضوع من زاوية صنع القرار أو العلاقات الدولية أو القـانون الدولى وغير ذلك.

غير أن هذه الدراسة تكتفى بتناول الموضوع من زاوية النظام التجارى الدولى ، حيث تفترض أن الدول المتقدمة لديها قدرة تنافسية فى مجال الملكيـة الفكرية وبالتالى تستطيع أن تؤثر على النظام التجارى الدولى فى هذا المجال بما يعظم مكاسبها.

ولكى يمكن دراسة جوانب الموضوع ، نتعرض لماهية حقوق الملكيـة الفكرية ومكونات اتفاقات الجوانب المتصلة بالتجارة فى حقوق الملكية الفكرية ، ثم مدى تحقيق هذه الاتفاقية لحماية حقوق الملكية الفكرية على المستوى العالمى، ثم تحليل موقف الدول النامية فى ظل هذه الاتفاقية وكيفية مواجهة الآثار الناجمة عنها.

٣/١١- اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة فى حقوق الملكية الفكرية:

تتكون إتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة فى حقوق الملكية الفكرية The Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) من سبعة أجزاء هى(٤):

١- الأحكام العامة والمبادئ.
٢- المعايير المتعلقة بتوفير حقوق الملكية الفكرية ونطاقها واستخدامها.
٣- الالتزام بتنفيذ حقوق الملكية الفكرية.
٤- اكتساب حقوق الملكية الفكرية واستمرارها وما يتصل بها من الأجراءات فيما بين أطرافها.
٥- منع المنازعات وتسويتها.
٦- الترتيبات الانتقالية.
٧- الترتيبات المؤسسية والأحكام النهائية.

١- ماهية حقوق الملكية الفكرية:

ينصرف مفهوم حقوق الملكية الفكرية إلى كل من حقوق الملكية الأدبية وحقوق الملكية الصناعية. حيث تشتمل حقوق الملكية الأدبية على كل إنتاج فى المجال الأدبى والعلمى والفنى أيا كانت طريقة أو شكل التعبير عنه مثل الكتب والمحاضرات والمسرحيات والمؤلفات الموسيقية والمصنفات السينمائية والفنون التطبيقية وغيرها.

بينما تشمل حقوق الملكية الصناعية العلامات التجارية والمؤشرات الجغرافية والتصميمات الصناعية وبراءات الاختراع والتصميمات التخطيطية والمعلومات السرية.

٢- أهداف ومبادئ الاتفاقية:

تهدف الاتفاقية إلى تشجيع روح الابتكار التكنولوجى ونقل وتعميم التكنولوجيا بما يحقق المنافع المشتركة لمنتجى التكنولوجيا ومستخدميها بالأسلوب الذى يحقق الرفاهة الاجتماعية والاقتصادية والتوازن بين الحقوق والواجبات.

كما تقوم الاتفاقية على المبادئ التالية:

١- التزام الدول الأعضاء بتنفيذ أحكام هذه الاتفاقية فى إطار أنظمة كل دولة وأساليبها القانونية.

٢- مبدأ المعاملة الوطنية ، حيث تلتزم بمعاملة مواطنى الدول الأخرى الأعضاء نفس معاملة مواطنيها فيما يتعلق بحماية حقوق الملكية الفكرية.

٣- تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية ، بمعنى إذا منحت إحدى الدول أى ميزة أو تفضيل أو امتياز أو حصانة لمواطنى دولة معينة تنسحب تلقائيا لمواطنى جميع الدول الأخرى.

٤- الالتزام بالأحكام الواردة فى الاتفاقيات والمعاهدات الدولية المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية مثل اتفاقية برن لحماية المصنفات الأدبية والفنية عام ١٨٨٦ ، واتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية ١٨٨٣ وتعديلاتها ، واتفاقية واشنطن لحماية الدوائر المتكاملة ١٩٨٩ .. وغير ذلك من الاتفاقيات.

٣/١١- مدى الحماية التى توفرها الاتفاقية:

فى تقرير للمجموعة الاستشارية المكلفة من قبل الكونجرس والبيت الأبيض الأمريكى بمراجعة اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة فى حقوق الملكية الفكرية ، أوضح أن الاتفاقية تقدم الأساس للحماية على الرغم مما يشوبها من قصور فى بعض النواحى ، وأنه عندما يتم تطبيقها من جانب الدول الأعضاء ،

فإنها سوف تساعد فى إيقاف الخسائر الكبيرة التى يتعرض لها الاقتصاد الامريكى نتيجة للاعتداء على حقوق الملكية الفكرية الأمريكية فى الساحة الدولية(٥).

وسوف نتناول فى البنود التالية أنواع الحماية التى توفرها الاتفاقية لمجالات حقوق الملكية الفكرية.

حماية حقوق المؤلف:

تسرى حماية حقوق المؤلف على النتائج وليس على مجرد الأفكار ، أو الإجراءات ، أو أساليب العمل ، كما تتمتع برامج الحاسب الآلى بالحماية باعتبارها أعمالا أدبية بموجب معاهدة برن ١٩٧١.

وعند حساب مدة حماية عمل من الأعمال خلاف الأعمال الفوتوغرافية أو الأعمال الفن التطبيقية ، على أساس آخر غير مدة حياة الشخص الطبيعى، لا تقل هذه المدة عن ٥٠ سنة اعتبارا من نهاية السنة التقويمية التى أجيز فيها نشر الأعمال. وفى حالة عدم وجود ترخيص بالنشر يتمتع بالحماية لمدة مقدارها ٥٠ سنة من إنتاج العمل الأدبى.

أما بالنسبة للمؤدين ومنتجى التسجيلات الصوتية وهيئات الإذاعة فيحق للمؤدين منع الأعمال التالية التى تتم دن ترخيص منهم : تسجيل أدائهم غير المسجل وعمل نسخ من هذه التسجيلات ، وكذلك بث أدائهم الحى على الهواء بالوسائل اللاسلكية.

حماية الحقوق الصناعية:

وتشمل حقوق الملكية الصناعية ما يلى:

حماية العلامات التجارية:

المقصود بالعلامات التجارية أى علامة أو مجموعة علامات تسمح

بتمييز السلع والخدمات التى تنتجها منشأة ما عن تلك التى تنتجها المنشآت الأخرى.

وتلتزم الدول الأعضاء بنشر كل علامة تجارية ، إما قبل تسجيلها أو بعده فورا وباعطاء فرصة معقولة لتقديم الالتماسات بالغاء التسجيل ، كما يجوز للدول الأعضاء إتاحة فرصة للاعتراض على تسجيل علامة تجارية.

ويتمتع صاحب العلامة التجارية بالحق المطلق فى منع جميع الأطراف الأخرى التى لم تحصل على موافقته من استخدام العلامة ذاتها ، أو علامه مماثلة فى أعمالها التجارية بالنسبة للسلع والخدمات ذاتها ، أو المماثلة لها حين يمكن أن يسفر ذلك الاستخدام عن احتمال حدوث لبس.

ويكون التسجيل الأول للعلامة التجارية وكل تجديد لذلك التسجيل لمدة لا تقل عن سبع سنوات ، ويكون تسجيل العلامات التجارية قابلا للتجديد لمرات غير محددة.

ويجوز للدول الأعضاء تحديد شروط الترخيص باستخدام العلامات التجارية ، أو التنازل عنها مع العلم أنه لا يسمح بالترخيص الالزامى باستخدام العلامات التجارية ، ويحق لصاحب العلامة التجارية التنازل عنها للغير مع أو بدون نقل المنشأة التى تعود العلامة التجارية إليها لصاحب العلامة الجديد.

حماية المؤشرات الجغرافية:

يشير مصطلح المؤشرات الجغرافية إلى المؤشرات التى تحدد منشأ سلعة ما فى أراضى دولة عضو أو منطقة أو موقع فى تلك الأراضى، حين تكون النوعية أو السمعة أو السمات الأخرى لهذه السلعة راجعة بصورة أساسية إلى منشأها الجغرافى.

وتلتزم الدولة بما يلى:

١- عدم استخدام وسيلة تضلل الجمهور عن المنشأة الجغرافى للسلعة.

٢- الامتناع عن أى استخدام يشكل عملا من أعمال المنافسة غير العادلة.

٣- يلتزم مجلس حقوق الملكية الفكرية باستمرار المراجعة بشأن المؤشرات الجغرافية ، على أن يجرى أول مراجعة فى غضون سنتين من تاريخ نفاذ اتفاق منظمة التجارة العالمية.

حماية براءات الاختراع:

تتاح إمكانية الحصول على براءات اختراع لأى اختراعات ، سواء كانت منتجات أم عمليات صناعية فى كافة ميادين التكنولوجيا شريطة كونها جديدة وتنطوى على خطوة إبداعية وقابلة للاستخدام فى الصناعة.

وتعطى براءة الاختراع لصاحبها الحقوق التالية:

فى حالة كون موضوع البراءة عملية صناعية ، يحق لصاحب براءة الاختراع منع الأطراف الأخرى التى لم تحصل على موافقته ، من استخدام عرض للبيع أو بيع أو استيراد ، على الأقل المنتج الذى يتم الحصول عليه مباشرة بهذه الطريقة لهذه الأغراض.

وفى حالة استخدام الاختراع موضوع البراءة الممنوحة دون الحصول على موافقة صاحب براءة الاختراع ، فيجب على الدول فى هذه الحالة احترام الأحكام التالية:

١- يخضع الترخيص بهذا الاستخدام للانهاء.

٢- يدفع لصاحب براءة الاختراع تعويضات كافية حسب ظروف كل حالة من الحالات مع مراعات القيمة الاقتصادية للترخيص.

٣- لا يجوز أن يكون مثل هذا الاستخدام قابلا للتنازل عنه للغير.

٤- لا يجوز أن يكون مثل هذا الاستخدام بصفة مطلقة.

وتمنح الاتفاقية ٢٠ سنة حماية لحقوق أصحاب براءة الاختراع ، تحسب اعتبارا من تاريخ التقدم بطلب الحصول على البراءه.

حماية التصميمات التخطيطية للدوائر المتكاملة:

توافق الدول الأعضاء على منح حماية للتصميمات التخطيطية للـــدوائر المتكاملة ، ولا يجوز إنهاء مدة حماية هذه التصميمات قبل مضى عشر سنوات اعتبارا من تاريخ التقدم بطلب التسجيل ، أو من تاريخ أول اســتغلال تجــارى للتصميمات فى أى مكان فى العالم.

حماية التصميمات الصناعية:

تلتزم الدول الأعضاء بمنح الحماية للتصميمات الصناعية الجديــدة ، أو الأصلية التى انتجت بصورة مستقلة، ولصاحب التصــميم الصــناعى التمتــع بالحماية حق منع الأطراف الأخرى التى لم تحصل على موافقته من صـــنع أو بيع أو استيراد السلع المحتوية ، أو المحددة لتصميم منسوخ ، أو معظمه منسوخ من التصميم المتمتع بالحماية. حيث يكون القيام بذلك لأغراض تجارية وتستمر الحماية عشر سنوات.

حماية المعلومات السرية:

تعتبر المعلومات السرية ، من حيث أنها ليست بمجموعها أو فى الشكل والتجميع الدقيقين لمكوناتها معروفة عادة ، أو سهلة الحصول عليها مـــن قبـــل أشخاص فى أوساط المتعاملين فى هذا النوع من المعلومات ، بالإضافة إلى أنها ذات قيمة تجارية لكونها سرية. كما تكون هـــذه المعلومـــات قـــد اخضـــعت لإجراءات معقولة بهدف الحفاظ على سريتها.

وتلتزم الدول بحماية هذه البيانات من الإفصاح عنها إلا عند الضـــرورة من أجل حماية الجمهور ، أو ما لم يتخذ إجراءات لضمان عدم الاستخدام غيـــر المنصف.

نفاذ حقوق الملكية الفكرية:

تلتزم الدول الأعضاء بأن تشمل قوانينها علـى الإجـراءات اللازمـة لتسهيل اتخاذ تدابير فعالة ضد أى تعد على حقوق الملكية الفكرية التى تغطيهـا هذه الاتفاقية ، بما فى ذلك الجزاءات السريعة لمنع التعديات والجزاءات التـى تشكل ردعاً لأى تعديات أخرى وتطبيق هذه الإجراءات ، بحيث لا يترتب عليها إقامة عوائق أمام أقسام التجارة المشروعة ، مع توفير ضمانات ضـد إسـاءة استعمالها.

وتتلخص أهم بنود الحماية فى هذه الاتفاقية فيما يلى:

١- يمنح صاحب الحق فرصة فى معاينة السلع فى الجمارك لإثبات ادعائه.

٢- منع دخول السلع المستوردة التى بها تعدى على حقوق الملكية الفكرية.

٣- دفع تعويضات مناسبة لصاحب الحق عن الضرر الذى لحـق بـه بسـبب التعدى على حقه فى الملكية الفكرية.

٤- تخول لسلطات القضائية بالأمر بالتصرف فى اسلع موضوع التعـدى دون تعويض ، بل إتلافها إذا لم يكن فى ذلك مخالفة دستورية مع التخلص مـن المواد والمعدات التى تستخدم فى صنع السلع المتعدية دون ترخيص.

٥- ولصاحب الحق الذى يرتاب فى أنه يمكن أن يحدث استيراد لسـلع تحمـل علامات تجارية مقلدة ، أو حقوق مؤلف منتحلة التقدم بطلب لكـى توقـف السلطات الجمركية إجراءات الإفراج عن تلك السلع وتداولها.

٦- تلتزم السلطات بعدم تصدير السلع التى تلصق عليها علامات تجارية مقلدة.

٧- تلتزم الدول الأعضاء بفرض تطبيق الجزاءات والعقوبات الجنائيـة علـى الأقل فى حالة التقليد المتعمد للعلامات التجارية المسجلة ، أو انتحال حقوق المؤلف. وتشمل الجزاءات الحبس و/أو الغرامة وحجز السلع أو أية مـواد ومعدات تستخدم بصورة رئيسية فى ارتكاب الجرم ومصادرتها واتلافها.

وقد أعطت الاتفاقية الدول النامية الحق فى تطبيق نظـام التـرخيص الإجبارى إذا ما تعسف صاحب الحق فى استخدام حقوق ، أو مـارس أعمـال تعسفية.

الفترة الإنتقالية:

يتم تطبيق الاتفاقية بالنسبة للدول المتقدمة خلال عام ابتـداء مـن أول يوليو ١٩٩٥ ، أما بالنسبة للدول النامية فإن الاتفاقية اعطتها فترة انتقالية مدتها خمس سنوات (فيما عدا شرط الدولة الأولى بالرعاية وشرط المعاملة الوطنيـة) وبالنسبة للاختراعات الكيمائية الخاصة بالأغذية والعقاقير والمركبات الصيدلية، فإن الاتفاقية أعطت الدول النامية فترة عشر سنوات كفترة انتقالية ، وبالنسـبة للدول الأقل نموا أعطتها الاتفاقية فترة انتقالية مدتها عشر سنوات فيما عدا شرط الدولة الأولى بالرعاية وشرط المعاملة الوطنية.

جهاز تسوية المنازعات:

والذى تشمل ولايته كافة مجالات السلع والخدمات والملكيـة الفكريـة بشكل متكامل.

ويبدأ تسوية المنازعات التجارية بالدعوة للتشاور ، ثم تبذل المسـاعى الحميدة ، ثم التوفيق ، ثم الوساطة ، ثم تشكيل دوائر للتحكيم وفق قواعد محددة ملزمة للدول الأطراف.

ويعد القرار الصادر عن هيئة التحكيم فى نزاع ما الأساس الذى يسـمح فيه للطرف المضاد باتخاذ إجراء مضاد فى إطـار مـواد والتزامـات أحكـام الاتفاقيات المختلفة ، على أن يتناسب مع حجم الضرر الناتج عن المخالفة محل النزاع.

كما يقضى النظام الشامل لتسوية المنازعات بضرورة إبداء الأسباب ووقف التمتع بالمزايا التى تتيحها الاتفاقيات ، مع إتاحة حق العضو فى التظلم للطرف المشكو فى حقه عن طريق دوائر التحكيم التى تصدر قرارات نهائية ملزمة.

ويبيح هذا النظام الحق فى اتخاذ إجراء مضاد أولا فى نفس مجال المخالفة ، أو فى نفس الاتفاق ، ولكن فى قطاع آخر ، وإن لم يتيسر ذلك فيتم الإجراء المضاد فى أى اتفاق آخر ، بمعنى أن ارتكاب العضو مخالفة فى اتفاق حقوق املكية الفكرية يمكن الرد عليه بإجراء انتقامى فى اتفاق السلع او الخدمات، أى يمكن الرد عبر القطاعات.

ويتيح ذلك فرصة أكبر للدول المتقدمة لأنه يعطيها قدرا كبيرا على التعامل مع الدول النامية ، والتى يعتمد عدد كبير منها على قطاع واحد فى تجارتها الخارجية ، ومن ثم يمكن أن يمثل ذلك تهديداً خطيرا لها.

٤/١- الكيان المؤسسى لحقوق الملكية الفكرية:

ترتب على اتفاقية أورجواى إنشاء مجلس يختص بالجوانب المتعلقة بالتجارة فى حقوق الملكية الفكرية ، ويناط بهذا المجلس متابعة تنفيذ الاتفاقية ومدى امتثال الدول الأعضاء بالالتزامات المنصوص عليها فى الاتفاق.

ويتيح هذا المجلس فرصة التشاور للدول الأعضاء فيما يختص بحقوق الملكية الفكرية ، ويقوم المجلس بالمسئوليات الأخرى التى توكلها إليه الدول الأعضاء ، ويقدم لها المساعدة فى إجراءات تسوية المنازعات. كما يسعى المجلس بالتعاون مع المنظمة العالمية للملكية الفكرية لوضع ترتيبات التعاون الملائمة مع أجهزة هذه المنظمة.

كما تلتزم الدول الأعضاء بإخطار المجلس بالقوانين واللوائح التنفيذية المطبقة فى مجال الملكية الفكرية وذلك لمساعدة المجلس فى تنفيذ هذه الاتفاقية.

ونخلص مما سبق إلى ما يلى:

١- أصبحت الدول ملتزمة بإعادة صناعة قوانينها المحلية لكى تتوافق مع الصيغ التى تم الاتفاق عليها فى اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية وذلك بهدف توفير حماية أكبر لحقوق الملكية الفكرية ومن ثم توسيع مقدار الحماية الممنوحة لها على المستوى العالمى لتشمل دولا لم تكن تعطى قوانينها حماية لحقوق الملكية الفكرية ، ولذلك تتسع هذه الحماية لتشمل مجالات جديدة لم تكن موجودة فى قوانين كثير من الدول مثل برامج الكمبيوتر وبراءات الاختراع الناتجة عن تقنيات جديدة.

٢- اتاحت اتفاقيات أورجواى الحق فى اتخاذ إجراء مضاد عبر القطاعات، بمعنى أن ارتكاب العضو مخالفة فى حقوق الملكية الفكرية يمكن الرد عليه بإجراء انتقامى فى اتفاق السلع أو الخدمات ، مما يطلق يد الدول المتقدمة فى ممارسة الضغوط على الدول النامية للالتزام بالاتفاق.

٣- منع دخول السلع التى تعتدى على حقوق الملكية الفكرية إلى داخل الدولة بل واتلافها وكذلك منع إعادة التصدير.

٤- تعويض صاحب الحق فيما لحق به من أضرار نتيجة للاعتداء على حقوقه.

٥- توقيع جزاءات الحبس والغرامة المالية على من يقوم بالاعتداء على حقوق الملكية الفكرية.

٦- اقامة كيان مؤسسى للإشراف على تنفيذ هذه الاتفاقية يتمثل فى مجلس حقوق الملكية الفكرية.

٧- إنشاء جهاز لتسوية المنازعات التى قد تنشأ فى مجال الملكية الفكرية.

ويتضح مما سبق أن اتفاقية الجوانب المتعلقة بالتجارة فى حقوق الملكية الفكرية توفر الحماية الكافية للتبادل الدولى فى حقوق الملكية الفكرية، وهو ما سعت إليه الاتفاقية.

٥/١١- أسباب ودوافع حماية حقوق الملكية الفكرية:

لاشك أن هناك علاقة ارتباط قوية بين مستوى تقدم المجتمع والملكية الفكرية التى يفرزها لتشارك بدورها فى تغيير هذا المجتمع.

أى أن كل مجتمع جدير بالملكية الفكرية التى يستحقها ، ومن المؤكد أن الملكية الفكرية ، وهى نتاج الذهن لها من القوة فى إحداث التغيير فى الوقت الحالى أكبر من أى فترة زمنية أخرى سابقة لزيادة التأثير المتبادل بينها وبين كافة قطاعات المجتمع ، بحيث يمكن القول ، أن الملكية الفكرية هى من المصادر الرئيسية للقوة الاقتصادية فى عالم اليوم.

ولا غرو أن تمتلك الدول المتقدمة زمام المبادرة فى ميدان الملكية الفكرية، نظرا لتوافر المناخ الملائم والمساعد على الإبداع والاختراع. ويؤازر ذلك ببنيان اقتصادى متقدم ، فضلا عن الانفاق المتزايد على البحوث والتطوير. كل ذلك وغيره أتاح للدول المتقدمة قدرة تنافسية فى هذا المجال. ويتمثل ذلك فى أن النسبة الساحقة من براءات الاختراع والعلامات التجارية الشهيرة والمؤلفات والمصنفات الفنية المبتكرة تمتلكها تلك الدول أو شركاتها أو مؤسساتها.(٦)

ويوجد ثمة ارتباط بين زيادة حجم الانفاق على البحوث والتطوير وزيادة حجم قطاع الملكية الفكرية ، ومن ثم زيادة حجمها فى التبادل الدولى، الأمر الذى يترتب عليه مواجهتها لعدد من المشاكل عند عبورها الحدود الدولية تتمثل فى الغش التجارى ، وعدم وجود حماية كافية.

١- الانفاق على البحوث والتطوير:

توجد علاقة قوية بين الانفاق على البحوث والتطوير والتغير التكنولوجى ، وتقديم منتجات جديدة وحدوث الفجوة التكنولوجية.(٧)

فنجد مثلا أن قيمة البحوث والتطوير تمثل ٧٠% من نفقة إنتاج الحاسب الآلى ، فى حين أن اليد العاملة لا تمثل سوى ١٢% من نفقة المنتج النهائى، بينما فى صناعة الأدوية تمثل نفقة البحوث والتطوير حوالى ٦٠% من نفقة الإنتاج.(٨)
ومن هنا نجد أن البحوث والتطوير أهم عامل من عوامل إنتاجها.

ونظرا للدور الحاسم الذى يقوم به الإنفاق على البحوث والتطوير فى التوصل إلى الابتكارات ، فإن ذلك يفسر زيادة الإنفاق على البحوث والتطوير من جانب الدول المتقدمة ، ففى بداية الثمانينات كان الإنفاق العالمى على البحوث حوالى ١٥٠مليار دولار ، كان نصيب الدول المتقدمة منها أكثر من ٩٠%(٩).

ويضع ذلك الدول النامية فى وضع سئ نتيجة لتخلف نظمها الإدارية والمؤسسية ، ولضعف البنيان الاقتصادى وعدم ملاءمة المناخ الاجتماعى والسياسى وصغر حجم السوق ، بما لا يشجع على نمو الصناعة بسهولة ولا يسهل تحقيق تطور تكنولوجى هام(١٠) ، فإذا أضفنا إلى المشاكل السابقة هجرة العقول من الدول النامية ، فإن ذلك يصنع عقبات جديدة فى سبيل تطوير قدرتها فى مجال الملكية الفكرية.

فإذا كانت الدول النامية تعانى من انخفاض الإنفاق على البحوث والتطوير ، فهل يعوض ذلك تدفق الاستثمار الأجنبى نحو بعض الصناعات التى تزيد فيها أنشطة البحوث والتطوير ، مثل الالكترونيات والكيماويات والصناعات

الدوائية ، ومن الملاحظ أنه حتى وإن حدث تدفق للاستثمار الأجنبى فى تلك الصناعات ، فإن أنشطة البحوث والتطوير لا تتم فى الدول النامية ، بل فى المركز الرئيسى فى الدول المتقدمة[11] ، ومن ثم لا يعوض الاستثمار الأجنبى الانخفاض فى الانفاق على البحوث والتطوير فى الدول النامية.

٢- زيادة حجم قطاع الملكية فى الاقتصاد القومى:

فى الوقت الذى انتشر فيه الكساد فى الصناعات الأساسية التقليدية مثل السيارات والصلب والمطاط والنسيج ، كان هناك ازدهار فى صناعة الالكترونيات والمعلومات ، فقد نمت الصناعات الألكترونية وتوابعها بمعدل ١٦% ، أما صناعة الدوائر المتكاملة فقد تضاعفت ٤٠مرة وذلك فى الفترة من ١٩٧٥ إلى ١٩٨٤ فى اليابان ، بينما فى أمريكا نمت الصناعات ذات الكفاءة العلمية بمعدل ١٤% فى الفترة من ١٩٧٧ وحتى ١٩٨٤ ، وهبط الإنتاج الكلى فى الصناعات التقليدية مثل بناء السفن والآلات والاستخراج بنسبة ٤٠% خلال نفس الفترة[12]. ويقدر الناتج الكلى لصناعة المعلومات فى عام ٢٠٠٠ بألف مليار دولار لتكون أول صناعة فى تاريخ العالم تحقق رقم التريليون[13]. وفى نفس الوضع تحقق فى الملكية الأدبية وخاصة صناعة السينما والتليفزيون.

وترتب على التوسع فى اقتصاد الملكية الفكرية أن أصبح مجالا لتقسيم الدول إلى دول متقدمة تتخصص فى إنتاج وتصدير براءات الاختراع والعلامات التجارية وكذلك التكنولوجيا ، بالإضافة إلى المصنفات الأدبية والفنية. ودول نامية مستوردة لحقوق الملكية الفكرية ، الأمر الذى ترتب عليه زيادة الهوة بين الدول المتقدمة والدول النامية وربط الأخيرة بالأولى فى قطاع من أهم القطاعات المؤثرة ليس فقط فى المجال الاقتصادى ، وإنما فى غيرها من المجالات الثقافية والاجتماعية.

٣- زيادة أهمية حقوق الملكية الفكرية فى التجارة الدولية:

تميز العالم بتطورات غاية فى الأهمية تتمثل فى زيادة أهمية الخدمات والمعلومات. وانخفاض أهمية الخامات الطبيعية والصناعات التقليدية ، وتجسد ذلك فى نمو صناعة المعلومات والصناعات الجديدة القائمة عليها فى مجالات الأدوية والاتصالات. بحيث أصبحت منتجات صناعة المعلومات وتوابعها تحتل المكانة الأولى فى التجارة الدولية ، وتحتدم المنافسة الدولية حول المعلومات والمعرفة وبراءات الاختراع والعلامات التجارية والأسرار التجارية والتكنولوجية، وقد تضاعفت المتحصلات الدولية الناتجة عن اتفاقيات بيع التراخيص والبراءات خلال الفترة من ١٩٧٠ حتى ١٩٨٠ بمقدار ثلاث مرات وزادت فى عام ١٩٩٠ من ٨ إلى ١٠ مرات(١٤).

بالإضافة إلى أن الشركات متعددة الجنسية ، تحرص على احتكارها للسوق العالمى والاحتفاظ بأسرارها ، وفى ظروف المنافسة الشديدة بين تلك الشركات ، فإن حقوق الملكية الفكرية تمثل العنصر الأكثر تأثيرا فى السوق العالمى ، ومن ثم تتولى الشركات متعددة الجنسية احتكار مصادر التحديث والتطوير التكنولوجى من أجل إنتاج سلع واستحداث أنشطة تجارية، تزيد من أرباحها وتعضد من قوتها التنافسية على الساحة العالمية.

وحيث أن تكلفة نقل التكنولوجيا مرتفعة ومبالغ فيها أحيانا نظرا ، لما تتمتع به المصادر التى تقدم التكنولوجيا من وضع احتكارى ، الأمر الذى يشكل عنصرا متزايدا من عناصر العجز فى ميزان المدفوعات ، نتيجة للمدفوعات فى التراخيص والعلامات التجارية وغير ذلك من حقوق الملكية الفكرية(١٥).

٤- الاعتماد على حقوق الملكية الفكرية:

ترتب على زيادة الأهمية النسبية لحقوق الملكية الفكرية فى التجارة الدولية ونتيجة للتقدم التكنولوجى ، وكذلك الثورة فى تبادل المعلومات

والاتصالات زيادة فى حالات الغش التجارى وتقليد العلامات ، بالإضافة إلى سرقة الأعمال الفنية والأدبية وبراءات الاختراع. وتقدر الخسائر الاقتصادية الناجمة عن ذلك ما بين ٢٠ إلى ٦٠ مليار دولار سنويا(١٦)، بل ان الخسائر التى لحقت بالناشرين والموردين العالميين نتيجة لعمليات السطو على برامج الكمبيوتر تقدر بـ ١٢ مليار دولار سنويا(١٧) ، بل اننا نجد دولة مثل اليابان اعتمدت فى كثير من التكنولوجيا التطبيقية على الأبحاث الأساسية والنماذج المتطورة لها والتى نشأت فى الغرب. كما اعتمدت اليابان فى التصميم والتكنولوجيا على الولايات المتحدة بالنسبة للعديد من الصناعات الخاصة بالفضاء والاتصالات والحاسبات الآلية.(١٨)

وأوضح تقرير اتحاد الملكية الفكرية الدولية أن أكثر من ٧٥% من الاعتداء على حقوق الملكية الفكرية يتم فى الدول النامية ، وحديثة العهد بالتصنيع فى أسيا. ويشير التقرير إلى أنه فى عام ١٩٩٢ كانت خسائر الشركات الأمريكية نتيجة للاعتداء على الملكية الفكرية بها موزعة كالآتى: ٤٥% منها فى آسيا وبالذات تايوان وكوريا الجنوبية ، الصين ، الهند ، تايلاند والفليبين، و١٧% منها فى أوربا الشرقية والاتحاد السوفيتى سابقا ، ٩% فى أمريكا الجنوبية وخاصة فى البرازيل وفنزويلا ، و٧% فى الشرق الأوسط ، بينما كانت أوربا الغربية مسئولة عن ٢٣% من هذه الخسائر(١٩).

٥- عدم وجود حماية كافية على المستوى الدولى:

كانت حقوق الملكية الفكرية محل اهتمام دولى منذ فترة طويلة ، وقد تمثل ذلك فى إبرام العديد من الاتفاقيات فى هذا المجال منها اتفاقية برن لحماية المصنفات الفنية والأدبية ١٨٨٦ وتعديلاتها ، واتفاقية باريس لحماية الملكية الفكرية الصناعية لعام ١٩٦٧ ، ومعاهدة روما لحماية فنانى الأداء ومنتجى التسجيلات الصوتية وهيئات الإذاعة لعام ١٩٦١ ، ومعاهدة الملكية الفكرية فيما

يتصل بالدوائر المتكاملة بواشنطن لعام ١٩٨٩. وكذلك إنشاء المنظمة الدولية لحماية الملكية الفكرية فى جنيف لتقوم بعمليات الإشراف على تنفيذ المواثيق والاتفاقيات الدولية فى هذا المجال وتشجيع النشاط الفكرى الخلاق ، وتيسير نقل التكنولوجيا المرتبط بالملكية الصناعية إلى الدول النامية ، ومن ثم فإن المنظمة الدولية لحماية حقوق الملكية الفكرية فى جنيف ينصب اهتمامها على حقوق الملكية الفكرية من حيث هى نتاج الذهن والفكر وتشجيع الدول على وضع قواعد وسن تشريعات لإضفاء الحماية عليها فى شتى مجالاتها[٢٠].

ولكن على الرغم من كل هذه الاتفاقيات والمعاهدات فإن الدول المتقدمة لم تكن قانعة بهذا النوع من الحماية ، وأن المنظمة الدولية لحماية الملكية الأدبية لم تتمكن من علاج المشكلات التى تثور فى هذا المجال بصورة فعالة[٢١]، كما أن عدم وجود إطار دولى متعدد الأطراف للاهتمام بقضايا الملكية الفكرية قد يؤدى إلى خلق مشاكل وعدم استقرار فى العلاقات التجارية الدولية[٢٢].

ولذلك حرصت الدول المتقدمة على إدراج موضوع حقوق الملكية الفكرية على جدول مفاوضات جولة أورجواى ، ونجحت فى التوصل إلى اتفاقية الجوانب التجارية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية. والتى توفر الحماية الكافية لحقوق الملكية الفكرية على المستوى الدولى ، فما تأثير ذلك على الدول النامية؟

٦/١١- موقف الدول النامية ومصر:

على الرغم من وجود عدد من الاتفاقيات والمعاهدات الدولية فى مجال حقوق الملكية الفكرية قبل اتفاقيات أورجواى ، إلا أن غالبية الدول النامية لم تنضم لأى منها ، وبالنسبة للدول العربية لم توقع على أى من هذه الاتفاقيات والمعاهدات ، ومن ثم فإن هذه الاتفاقيات كانت غير ملزمة للدول النامية ، ولم تشملها قواعدها المنظمة لحقوق الملكية الفكرية على المستوى الدولى.

ولكن بعد اتفاقية اورجواى ، أصبح تنظيم الجوانب التجارية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية على المستوى الدولى يخضع لتنظيم وإشراف دولى ، ولا يوجد بديل أمام الدول النامية فى قبول ، أو عدم قبول الاتفاقية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية ، لأن هذه الدول إما أن تقبل كل الاتفاقيات التى تم التوصل إليها فى اتفاقية اورجواى أو لا تقبلها ، بعكس الجولات السابقة التى كانت الدول النامية تستطيع قبول بعض الاتفاقيات وعدم قبول بعضها الآخر. أى قبول جزء من الاتفاقية.

والتساؤل المطروح ، هو ما تأثير تلك الاتفاقية المتعلقة بالنواحى التجارية فى حقوق الملكية الفكرية على الدول النامية ومصر؟ هل ستحقق منها مكاسب ، أم تتحمل الغرم وتذهب الدول المتقدمة بكل المكاسب ، نظرا لزيادة قدرتها التنافسية؟ وفيما يلى نتعرض لمواقف الدول النامية ومصر وآثار الاتفاقية عليها بالنسبة لحقوق الملكية الصناعية ثم حقوق الملكية الأدبية.

٧/١١- حقوق الملكية الصناعية:

وكما هو معلوم فإن حيازة القدرة التنافسية فى مجال حقوق الملكية الصناعية يتأثر بعوامل عديدة مثل السياسات الحكومية ونظم التعليم والبحث العلمى ودرجة نمو الاقتصاد القومى ، إلى جانب وجود إطار مؤسسى وتشريعى واجتماعى ملائم للإبداع والاختراع ، فضلا عن الإنفاق على البحوث والتطوير وتوافر رأس المال البشرى.

والدول التى يتوافر فيها تلك العوامل هى الدول الصناعية الأكثر تقدما[٢٣] ، فنجد أن الولايات المتحدة الأمريكية تحتل المرتبة الأولى من حيث الإنفاق على البحوث والتطوير حيث بلغ إنفاقها حوالى ١١٤,٦ مليار دولار فى ١٩٨٦ بنسبة ٣% من دخلها القومى ، يليها اليابان ، حيث بلغ حجم إنفاقها على البحوث والتطوير حوالى ٥٠ مليار دولار فى نفس العام بنسبة ٣,٢% ، كذلك

يتوافر فى الدول المتقدمة رأس المال البشرى الممثل فى العلماء والمهندسين المتخصصين فمن بين كل مليون مواطن يعمل ٥٠٠٠ فى مجال البحوث والتطوير فى اليابان ، بينما فى أمريكا يعمل ٣٥٠٠ من بين كل مليون مواطن[٢٤].

وفى الوقت الذى تخصص فيه دول منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية نحو ٣% من ناتجها القومى لأنشطة البحوث والتطوير بقيمة نقدية مقدارها ٣٠٠ مليار دولار سنويا نجد أن نصيب الدول النامية لا يتعدى ٣% من إجمالى الانفاق العالمى على البحوث والتطوير. ويتولد عن الانفاق على البحوث والتطوير ابتكارات تتمثل فى تقديم سلع ومنتجات جديدة ، أو عمليات إنتاجية مستحدثة لها تأثير على نوعية واتجاه التجارة بين الدول[٢٥].

فإذا ما أخذت براءات الاختراع كمؤشر على القدرة التنافسية فى مجال حقوق الملكية الصناعية ، نجد أن الدول المتقدمة تستحوز على الجزء الأعظم منها ، فنجد عدد براءات الاختراع كان فى عام ١٩٨٩ حوالى ٩٥ ألف براءة اختراع فى أمريكا ، بينما بلغت فى اليابان حوالى ٦٣ ألف براءة اختراع فى نفس العام. فى حين نجد أن براءات الاختراع فى مصر لم تتجاوز فى نفس العام أكثر من ٢١٤ براءة اختراع. ولا يختلف الوضع كثيرا عن ذلك فى غالبية الدول النامية[٢٦]. ومن ثم تلجأ الدول النامية إلى نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة وتوجد وسائل عديدة لنقل التكنولوجيا من دولة لأخرى[٢٧] منها ما هو رسمى وهو الذى ينطوى على اتفاق بين البائع والمشترى وفيها يتم نقل تكنولوجيا محددة ، أو تكون ضمن خدمة متكاملة تشمل مجموعة من الأنشطة أو الأساليب الإنتاجية ، ومنها ما هو غير رسمى ويتمثل فى نقل التكنولوجيا دون عقد اتفاق يحدد حقوق والتزامات الأطراف، مثل تطبيق نتائج الأبحاث والدراسات المنشورة وغيرها وتقليد المنتجات المتوافرة.

وتخضع إجراءات الحصول على تراخيص إنتج سلعة إلى نوع من المفاوضات تستند على المساومة مع أصحابها وهى غالبا ما تكون شركات ذات حجم كبير أو متعددة الجنسيات ، ومثل هذه الشركات تغالى فى تقدير عوائدها كما أنها تقدم تكنولوجيا متخلفة نسبيا مقابل خفض فى تكلفة الرخصة(٢٨).

ففى مجال صناعة الأدوية مثلا ، تبين أن شركات الأدوية العالمية تبيع تراخيص الإنتاج للدول النامية أحيانا بسعر يفوق السعر العالمى بنسبة ١٠٠% ، بل أحيانا يتعدى ٥٠٠%(٢٩). وفى مجال صناعة الحاسبات أعطت شركة NEC اليابانية ترخيص للعراق بإنتاج حاسبات شخصية ذات قدرات محدودة ، تبين أن هذه الحاسبات خرجت تماما من حلبة المنافسة من سوق الحاسبات الآلية(٣٠).

ولكن قد يترتب على اتفاقية حقوق الملكية الفكرية تحقيق بعض المكاسب للدول النامية ، حيث أن التزام الدول النامية بحماية براءات الاختراع والعلامات التجارية والتصميمات الصناعية والأسرار التجارية والدوائر المتكاملة. بالإضافة إلى برامج الكمبيوتر والمنتجات الدوائية قد يشجع ذلك على الاستثمار فى تلك الدول. لأن المستثمر أو المخترع كان يبتعد عن الدول التى لا يتوافر فيها حماية كافية لبراءات الاختراع ، فمثلا عندما بدأت ايطاليا حماية براءات الاختراع فى صناعة الأدوية زاد الاستثمار فى صناعة الأدوية الايطالية(٣١). وكذلك تشجع الاتفاقية الدول النامية على زيادة الإنفاق على البحوث والتطوير ، نظرا لامكانية استعادة هذا الانفاق فى شكل اختراع أو ابتكار مما يقلل من فاتورة الواردات من هذه البنود.

ويجب أن نأخذ فى الاعتبار أن مصر والدول النامية غير ملتزمة بتطبيق أحكام هذا الاتفاق قبل مرور خمس سنوات ، وهى الفترة الانتقالية التى اعطتها الاتفاقية للدول النامية. ويمكن خلال تلك الفترة أن تتم عملية تعديل وملاءمة ولو جزئية لمقابلة متطلبات الاتفاقية ، كذلك تعطى الاتفاقية مصر

والدول النامية عشر سنوات كفترة انتقالية قبل التزامها بتوفير الحماية لبـراءات الاختراع على أساس المنتج فيما يتعلق بالاختراعات الكيميائية الخاصة بالأغذية والعقاقير الطبية والمركبات الصيدلية ، بل إن الاتفاقية تعطى مصـر والـدول النامية الحق فى فرض نظام لضبط أسعار الدواء فى إطار حقهـا فـى حمايـة الصحة العامة.

وبالنسبة لصناعة الأدوية فى مصر فإن غالبية الأدوية الأساسية وفقـا لتصنيف منظمة الصحة العالمية لا تستحق حاليا براءات اختراع ، ولكن المشكلة فى الأدوية الجديدة ، حيث تتم معظم الاختراعات فى الدول المتقدمة ، ونظـرا لأن الاتفاقية قد منحت حماية لبراءات الاختراع على المنتج لمدة ٢٠ سنة بحيث لا يسمح فيها بتصنيع نفس المنتج باستحداث طرق جديدة ، الأمر الذى يترتـب عليه اما الإنتاج بترخيص أو الاستيراد ، وفى كلا الحالتين قد تتعرض لزيـادة فى الإتاوات أو أسعار الدواء المستوردة.

نخلص مما سبق أن موقف الدول النامية ومصر فـى مجـال حقـوق الملكلية الصناعية وهو الشق الأول من حقوق الملكية الفكرية لن يقـوى علـى تحقيق مكاسب من الاتفاقية نظرا لانخفاض القدرة التنافسية فى مواجهة الـدول المتقدمة. ويرجع انخفاض القدرة التنافسية فى مصر فى هذا المجال إلى عوامل عدة : منها عدم ملاءمة الإطار المؤسسى ، وغياب الـروح العلميـة ، وعـدم الاهتمام بالابتكار وانخفاض الإنفاق على البحوث والتطوير إلى غير ذلك مـن العوامل الاجتماعية والثقافية والتى تحول دون انطلاق الإبداع والابتكار.

٨/١١- حقوق الملكية الأدبية والفنية:

أما بالنسبة لحقوق الملكية الأدبية والفنية مثـل الكتـب والمحاضـرات والمسرحيات والمؤلفات الموسيقية والمصنفات السـينمائية ، فنجـد أن الـدول

المتقدمة أيضا لها السبق فى هذا المجال ، فمثلا لا تزال الدول العربية تستورد ما بين ٢٥% إلى ٥٠% من برامجها التليفزيونية ، وتستمد الصحف العربية أخبارها فى المقام الأول من الوكالات العالمية الأربع (روتير البريطانية ، وكالة الأنباء الفرنسية ، والاسوشيتد برس واليونايتد برس الأمريكيتين)[٣٢]. أما بالنسبة لصناعة السينما ، فإن أمريكا ومن بعدها الدول الأوربية مسيطرة على الساحة العالمية فى هذا الميدان، وكذلك الحال فى مجال التأليف والنشر.

ولما كانت مصر لها إنتاجها المتميز فى المصنفات الفنية والكتب ، فإن حماية حقوق المؤلف فى ظل هذه الاتفاقية سيترتب عليه تحقيق مزايا ومكاسب لمصر فى مجال الأعمال الأدبية والكتب والشرائط والاسطوانات وأفلام السينما والفيديو والاذاعة. ومن ثم فمن المتوقع زيادة إنتاج مصر من الإبداع الفنى والأدبى[٣٣] وزيادة العائد المتوقع نتيجة لحماية حقوق المؤلف المصرى.

ونخلص مما سبق إلى:

١- تحقق الاتفاقية الحماية الكافية فى مجال حقوق الملكية الفكرية.

٢- أن للدول المتقدمة قدرة تنافسية فى مجال حقوق الملكية الفكرية.

٣- تعظم الاتفاقية مكاسب الدول المتقدمة.

٤- تلحق الاتفاقية ضررا بالدول النامية ومصر فى مجال حقوق الملكية الصناعية.

٥- تحقق مصر مكاسب جزئية فى حقوق الملكية الأدبية والفنية.

٩/١١- مواجهة الآثار المترتبة على الاتفاقية:

استطاعت الدول المتقدمة إدراج حماية حقوق الملكية الفكرية فى جدول مفاوضات أورجواى ونجحت فى التوصل إلى اتفاقية تكفل الحماية الكافية

لحقوق الملكية الفكرية ، وذلك لأن النسبة الساحقة من براءات الاختراع والعلامات التجارية الشهيرة والمؤلفات والمصنفات الفنية المبتكرة تمتلكها تلك الدول أو شركاتها أو مؤسساتها ، وقد سعت إلى حماية هذه الحقوق حتى تحقق لها أقصى عائد ممكن.

وفى المقابل فإن الدول النامية بما فيها مصر تواجه العديد من العقبات والمشاكل التى تحول دون تقدم ونمو قطاع الملكية الفكرية ، مما يجعل هذه الدول فى موقف لا تستطيع معه تحقيق مكاسب من الاتفاقية بل يلحق بها خسائر. ومن ثم فإن على مصر العمل على الاستفادة من الفترة الانتقالية التى تتراوح ما بين خمسة إلى عشر سنوات ، وذلك لتجنب المضار وتحقيق المكاسب. ولعل أخذ البعد المحلى والاقليمى لمواجهة هذه الآثار سيكون أجدى فى المواجهة. ويتمثل البعد المحلى فى تهيئة المناخ الملائم فى مصر للإبداع والابتكار ، ويتجسد البعد الاقليمى فى اتباع سياسة عربية موحدة فى مجال حقوق الملكية الفكرية ، الأمر الذى يتيح لمصر والدول العربية إمكانية أكبر وخطى أسرع فى اللحاق بركب الإبداع الذهنى.

١١/٩/١- تهيئة وإعداد المناخ الملائم :

يوجد كثير من القضايا التى تطرحها قضية حقوق الملكية الفكرية ، ومن ثم فإن تهيئة المناخ المحلى هو البداية لتحقيق قدرة تنافسية فيها ، ويمكن أن تساعد التساؤلات التالية فى الوصول إلى المناخ الملائم:

١- ما هو دور المصادر الخارجية والمحلية فى تنمية حقوق الملكية الفكرية؟

٢- ما هى الأولويات التى يتم بها تطوير المجالات المختلفة فى قطاع الملكية الفكرية؟

٣- ما هى المجالات الرئيسية التى يجب أن تركز عليها جهود البحوث والتطوير؟

٤- ما هو دور المؤسسات التعليمية والبحثية؟

٥- ما هو دور الحكومة فى إقامة البنية الأساسية فى مجال الملكية الفكرية؟

٦- كيف يمكن استعادة العقول المصرية المهاجرة؟

٧- ما هى القيم التى يجب أن تسود؟

وتعتبر المشاركة من كافة القطاعات والمؤسسات ، مع وضوح الهدف لدى كل منها بالنسبة لما يجب عمله فى مجال الملكية الفكرية مسألة جوهرية ، لأن الاعتماد على عقول وإبداع الآخرين لن يحل المشاكل التى تواجهها مصر، طالما لا تستخدم نحن عقولنا وابداعنا فى الاتجاه الصحيح.

١١/٩/٢- تبنى سياسة عربية موحدة تجاه حقوق الملكية الفكرية:

من المعلوم أن أحد أسباب قيام الاتحاد الأوربى هو تنسيق وتوحيد برامج البحوث والتطوير ، حتى تستطيع منافسة كل من أمريكا واليابان. ونحن أكثر حاجة إلى ذلك التنسيق والتوحيد فى مجال الملكية الفكرية حتى وإن افتقدناه فى قطاعات ومجالات أخرى ، خاصة بعد اتفاقية حقوق الملكية الفكرية ، نظرا لما أوجدته هذه الاتفاقية من مخاطر وفرص بالنسبة للاقتصاديات العربية ، بالإضافة إلى ضخامة حجم الأموال المطلوبة للنهوض بقطاع الملكية الفكرية فى الوطن العربى ، وحتى لا يتم تكرار البحوث والتطوير فى الدول العربية ، وكذلك لأهمية الملكية الفكرية فى عمليات التنمية.

ويمكن من خلال هذا التنسيق بين الدول العربية إقامة وادى السليكون العربى ، والذى يركز على البحوث والتطوير لإقامة تكنولوجيا عربية واللحاق

بركب التقدم التكنولوجى المتسارع فى عالم اليوم. وفى مجال الإبداع الفكـرى والأدبى يمكن التفكير فى دار عربية للحكمة تكـون ركيـزة للإبـداع الأدبـى والفكرى. كل ذلك مطلوب والحاجة إليه ماسة ويمكن تحقيق ذلـك إذا خلصـت النوايا وتضافرت الجهود ووضحت الأهداف. وقد استطاعت دول مثل تـايوان إقامة وادى السليكون الأسيوى خلال خطة عشرية.

وأخيرا يجب أن نتذكر أن عصر الموارد الطبيعية والصناعات التقليدية قد ولى وأشرق عصر الخدمات والملكية الفكرية ، فهل ننجز اليوم ما لم نستطع تحقيقه بالأمس؟!

الهوامش :

1- General Agreement on Tariffs and Trade, " The Result of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations", Geneva, November 1994, p.5.

٢- أبو بكر متولى ، التكنولوجيا والعلاقات الاقتصادية الدولية ، مكتبة عين شمس ، القاهرة ، ١٩٨٤، ص ٨٢.

حيث يعتبر أن سياسات التجارة الدولية فى مجملها ما هى إلا صدى لمصالح الدول المؤثرة على التجارة الدولية ، ويتوقف هذا التأثير على نصيب تلك الدول أو الدولة من حجم التجارة الدولية ونسبة هذا النصيب من ناتجها القومى الإجمالى.

٣- د. هناء خير الدين ، مصر وتحديات الجات ، ندوة " منظمة التجارة العالمية (الجات)، الجمعية العلمية لتحليل السياسات ومؤسسة فريدريش نومان ، مارس ١٩٩٥، ص ١٠.

٤- جولة أورجواى للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف ، لجنة المفاوضات، الوثيقة الختامية المتضمنة نتائج جولة أورجواى للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف، مراكش ، ١٥ أبريل ١٩٩٥، الملحق (جـ) ، ص٣٩٥-٤٩٥.

5- Jon Schaffer, " GATT Accard Boosts Patent Protection, Takes aim at Piracy", GATT, Results of the Uruguay Round, January 30, 1994, p. 39.

٦- د. سعيد النجار ، الجات والنظام التجارى العالمى، رسائل النداء الجديد ، العدد ١٧ ، القاهرة ، ص ٥٨.

٧- د. أبو بكر متولى ، التكنولوجيا والعلاقات الاقتصادية الدولية ، مرجع سبق ذكره ، ص ٥٣-٥٤.

٨- عمرو حلمى ، جولة أورجواى: التحديات أمام الدول النامية، السياسة الدولية، العدد ١٦، أبريل ١٩٩٤، ص ١١٢

9- Robin Clark, " Science and Technology in the World Development " , Oxford University Press Unsco, 1985, p.49.

١٠-د. فؤاد مرسى ، الرأسمالية تجدد نفسها ، عالم المعرفة ، العدد ١٤٧، الكويت ، مارس ١٩٩٠، ص ٧٤.

11- Rachel Mcculloch, Foreign Direct Investment in United States, Finance & Development, March, 1993, p.14.

١٢-د. فؤاد مرسى ، الرأسمالية تجدد نفسها، مرجع سبق ذكره ، ص٣٢-٣٣.

١٣-د: نبيل على ، العرب وعصر المعلومات ، عالم المعرفة ، العدد ١٨٤، الكويت ، أبريل ١٩٩٤، ص ١٨.

١٤-د. فؤاد مرسى ، الرأسمالية تجدد نفسها ، مرجع سبق ذكره ،ص٧٠-٧١.

١٥-د. أبو بكر متولى ، التكنولوجيا والعلاقات الاقتصادية الدولية ، مرجع سبق ذكره ، ص ١٩.

16- Anne W. Branscomb, Who Owns Creativity " , Technology Review, 181, May-June, 1989, p.1.

17- Jon Schoffer, GATT Accord Boosts Patent Protection Takes aim at Piracy, Op. cit., p. 39.

١٨-د. عبد المنعم سعيد ، الأخوة الأعداء، اليابان والقوى الكبرى ، السياسة الدولية، العدد ١٠١، يوليو ١٩٩٠، ص ١١٢.

19- Jon Schoffer, GATT Accord Boosts Patent Protection Takes aim at Piracy, Op. cit., p. 41.

٢٠-د. على على حبيشى ، ورقة عمل حول حقوق الملكية الفكرية واتفاقية الجات، ندوة منظمة التجارة العالمية (الجات) ، الجمعية العلمية لتحليل

السياسات ومؤسسة فريدريش نومان ، مارس ١٩٩٥، ص١٠.

٢١-د. سعيد النجار ، الجات والنظام التجارى العالمى، مرجع سبق ذكره ، ص٥٨.

22- General Agreement on Tariffs and Trade, " The Result of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations", Op. cit., p.51.

٢٣-د. سامى عفيفى حاتم ، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم ، الكتاب الأول ، الدار المصرية اللبنانية ، القاهرة ، ١٩٩١، ص ٢٢٢-٢٣٥.

٢٤-أنطوان زحلان ، البحث والتطوير فى البلدان الصناعية الرئيسية ، المستقبل العربى ، مركز دراسات الوحدة العربية ، العدد ١٨٢، يونيو ١٩٩٤، ص ١١٩.

25- U.N. Statistical Year Book, New York, 1991.

٢٦-تتمثل طرق نقل التكنولوجيا فى الاستثمار المباشر وتسليم المفتاح والمشاركة والخدمات والاتفاقيات ، أما أشكال نقل التكنولوجيا فإنها تتمثل فى براءات الاختراع والتراخيص والمعرفة الفنية والعلامات التجارية وتوفير المعدات والمعرفة والخبراء. لمزيد من التفاصيل راجع: د. أبو بكر متولى ، التكنولوجيا والعلاقات الاقتصادية الدولية ، مرجع سبق ذكره، ص٢-٢٤.

- Michel A. Ansalem, Technology Choice in Developing Countries, The Massachusetts in statute of technology, U.S.A, 1983, pp.3-22.

٢٧-د. عمر البيلى ، د. خديجة الأعسر، دور الاستثمار الأجنبى الخاص المباشر فى دعم القدرة التكنولوجية للبلاد العربية ، شئون عربية، العدد ٧٩، سبتمبر ١٩٩٤، ص ١١٢.

٢٨-د. أبو بكر متولى ، التكنولوجيا والعلاقات الاقتصادية الدولية ، مرجع سبق ذكره ، ص ١٥.

29- Edward P. Hawthoine, The Management of Technology. McGrow-Hill, book, U.K., 1978, pp. 98-99.

٣٠-د. نبيل على ، العرب وعصر المعلومات ، مرجع سبق ذكره، ص٢٠١.

31- Jon Schoffer, GATT Accord Boosts Patent Protection Takes aim at Piracy, Op. cit., p. 39.

لكن يجب التحفظ على هذه النتيجة حيث أن عدم تــوافر الشــروط الأخرى التى تجذب الاستثمارات ، تحول دون تدفق الاستثمارات حتى وإن قامت هذه الدول بحماية حقوق الملكية الفكرية.

٣٢-د. خير الدين عبد اللطيف محمد ، بعض الأوجه السياسية والقانونية لثورة الاتصالات الحديثة ، السياسة الدولية ، العدد ١٦، أبريل ١٩٩٤، ص ٦٥.

٣٣-د. سلطان أبو على ، التحديات الجديدة للجات وأثرها على مصر ، ندوة عن منظمة التجارة العالمية (الجات) ، الجمعية العلميــة لتحليــل السياســات ، ومؤسسة فريدريش نومان ، مارس ١٩٩٥، ص٦.


دار
المهندس
للطباعة
DAR EL-MOHANDES
٣٨٠٩٣١١
٠١٠٥٢٢٢١٣٧